

TARTU ÜLIKOOL
Majandusteaduskond
Ettevõtte majanduse instituut

Karmo Kurvits

EESTI LIISINGUTURU ARENG JA PERSPEKTIIVID

Bakalaureusetöö

Juhendaja: prof. Mart Sõrg



Soovitan suunata kaitsmisele

Irliq

Kaitsmisele lubatud „30. „ *mai* 2008.a.

Ettevõtte majanduse instituudi juhataja

[Signature]

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

Skarmojunff

Reg. nr 12

19 mai 2008

admi



SISUKORD

SISSEJUHATUS	4
1. LIISINGU OLEMUS JA TEOREETILISED ALUSED	7
1.1. Liisingu ajalugu, mõiste ja toimimismehhanism	7
1.2. Liisingu peamised liigid.....	17
1.3. Liisingu riskid ja seadusandlus	25
2. EESTI LIISINGUTURU ANALÜÜS	35
2.1. Eesti liisinguturu kujunemine ja seal tegutsenud ettevõtted	36
2.2. Liisinguportfell lepingu tüüpide ja perioodide lõikes	49
2.3. Liisinguportfell majandussektorite ja varade lõikes	56
KOKKUVÕTE	67
VIIDATUD ALLIKAD	72
LISAD.....	76
Lisa 1. Erinevate tingimuste mõju liisingu kuumaksele ja kogukulule	76
Lisa 2. Liisingu maksegraafiku näide	77
Lisa 3. Leaseurope-i liikmete uusmüügi ja portfelli mahud (mln eurot) 1999-2006..	78
Lisa 4. Intervjuu Eesti Liisingühingute Liidu tegevdirektori Reet Hääleaga	80
Lisa 5. Eesti liisinguturu portfell (mln kr) klientide lõikes 2000-2007	82
SUMMARY	83

SISSEJUHATUS

Peaaegu igasugust vara, mida saab osta, on võimalik ka liisida. Kui kolm tuhat aastat tagasi olid peamisteks rendiobjektideks põllumajandusseadmed, siis tänapäeval liisitakse sõiduautodest IT-süsteemideni. Kuigi liising on suhteliselt uus finantseerimisvorm, on kõikvõimalike seadmete ostu pikaajalisel finantseerimisel liisingu osatähtsus võrreldes teiste finantseerimisliikidega üks suurimaid. Viimased 30-40 aastat on globaalne liisinguturg jõuliselt kasvanud. Eestis sooritati aga esimesi liisingtehinguid 1990-ndate alguses.

Eesti krediitiasutuste sõnul on praeguse majanduse ja finantseerimise kasvu aeglustumine püsimas, intressimäärad kasvamas. Majapidamiste seas on suurenenud ebakindlus: laenuotsused on kaalutletumad ning laenu võetakse senisest märksa ettevaatlikumalt. Ettevõtetele prognoositakse mõningast pankrotistumise lainet. Sealt tulenevalt arvab töö autor, et ka kohalik liisinguturg on muutumas. Automüügi- ja liisinguettevõtted täheldavad vastavalt uute sõiduautode soetamise vähenemist ja olemasolevate liisingulepingutes fikseeritud tähtaegade pikendamist.

Eesti Liisingühingute Liidu arvates pole kohaliku liisinguturu senises arengus kaotajaid, vaid võitjateks on osutunud nii era- kui riigisektor. Aastatega on muutunud tootevalik paindlikumaks ja teenindus kvaliteetsemaks. Hansa Liising Eesti AS-i juhatuse esimehe Mart Mägi sõnul on Eesti liisinguturg üks võimsamaid maailmas – paljud teised riigid järgivad meid. Kohalike liisinguettevõtete tooteid, teenuseid ja IT-lahendusi on senimujal maailmas kiiresti kopeeritud. Seoses autori huviga Mägi väite vastu on käesolev bakalaureusetöö valdavalt seotud liisinguturu arenguga Eestis. Konkreetsemalt on võetud uurimisobjektideks turul toimunud muutused, nende peamised põhjused ja edasised võimalikud perspektiivid. Liisingfinantseerimisega tegelevatest ettevõtetest on vaatluse all põhiliselt AS Hansa Liising, AS SEB Liising, AS Nordea Finance Estonia, AS Sampo Pank ja UniCredit Leasing Eesti filiaal. Töö teine osa on suuresti piiritletud

nimetatud liisinguettevõtetega, kuna just need kuuluvad Eesti Liisingühingute Liitu, kattes ligi 99% kohaliku liisinguturu kogumahust.

Käesoleva töö eesmärgiks on selgitada, millised muutused on toimunud Eesti liisinguturul, mis on olnud nende peamisteks põhjusteks ja mis on võimalikud edasised perspektiivid.

Töö eesmärgi paremaks saavutamiseks on püstitatud järgmised ülesanded:

- Liisingu ajaloo, olemuse, liikide ja toimimismehhanismiga tutvumine.
- Liisinguprotsessis esinevate riskide ja liisingu seadusandlike aluste määratlemine.
- Eesti liisinguturu kujunemisega tutvumine ja seal tegutsevate ettevõtete turuosade ning portfelli ja uusmüügi kogumahtude analüüsimine.
- Eesti liisinguturu portfelli analüüsimine lepingu vormide, perioodide, majandussektorite ja varade lõikes.
- Eesti liisinguturu lähiaastate arengu prognoosimine.

Antud töö koosneb kahest osast. Esimeses peatükis on sissejuhatuseks teemasse käsitletud liisingu ajaloolist kujunemist ja defineeritud liisingu mõiste. Samuti on võrreldud liisingut laenu ja ostuga ning kirjeldatud liisinguprotsessi spetsiifilist toimimist. Töö teoreetilises osas on selgitatud ka peamisi liisingu liike, enam käsitletust leiavad siiski kasutus- ja kapitalirent. Peatüki viimases osas kirjeldatakse liisinguettevõtete peamisi riske ja antakse lühike ülevaade nende juhtimise meetodikast. Lisaks on määratletud liisingu seadusandlikud alused, kus olulisem rõhk rahvusvaheliste standardite kõrval on pandud Eesti Vabariigis kehtivale seadusandlusele.

Töö teises peatükis keskendub autor konkreetsemalt kohaliku liisinguturu analüüsimisele. Esmalt on käsitletud Eesti liisinguturu kujunemist ning seal tegutsevate ettevõtete tegevuse ja turuosade muutuseid. Läbivalt leiab kajastust liisinguturu portfelli ja uusmüügi kogumahtude suurused ning nende dünaamika aastatel 1994-2007. Ka ülejäänud empiirilises osas analüüsitakse kohalikul liisinguturul toimunud muutuseid antud ajavahemikul. Eesti liisinguturu portfelli jääki on analüüsitud nii lepingu tüüpide, perioodide kui ka varade ja majandussektorite lõikes. Antud peatüki igas osas on autor välja toonud peamised edasised perspektiivid ja seda nii iseenda kui Eesti Liising-

ühingute Liidu tegevdirectori Reet Hääle arvamusest lähtudes. Töö empiirilise osa paremaks mõistmiseks on olulisemad tähelepanekud ja kasutatud meetodid kajastatud teise peatüki esimesel kahel leheküljel.

Kirjandusallikatena kasutas autor hulgaliselt eestikeelsena ilmunud teoseid. Võimaluse korral on siiski töösse lülitatud ka võõrkeelsetes allikates sisalduv. Liisingu ajaloo käsitus põhineb peamiselt välismaa internetilehekülgedelt hangitud informatsioonil, mistõttu tuleb suhtuda sellesse allikakriitiliselt. Liisingfinantseerimise ajaloolist kujunemist polnud võimalik ametlikest väljaannetest kontrollida, kuna olulisemad liisingut puudutavad raamatud kohalikes raamatukogudes puuduvad. Küll aga on töö autori poolt võimaluse korral kontrollitud teises peatükis viidatud ajakirjandusallikates avaldatud ja kasutatud andmed. Suurema huvi olemasolu korral soovitab autor lugeda teost Equipment Leasing (autorid P.Nevitt ja F.Nabozzi) ja väljaannet World Leasing Yearbook, mis lühikese tutvustuse põhjal peaks sisaldama endas nii globaalse turu trende kui ka üksikute riikide (sh Eesti) liisinguturgudel toimunud muutuseid ning palju muud.

Töö on mõeldud eelkõige neile, kes soovivad saada Eesti liisinguturust üsnagi detailset, ent sellegipoolest kompleksset ülevaadet. Autori poolt välja toodud võimalikud perspektiivid võivad huvi pakkuda neile, kes üldisel laenuturul toimuvat pidevalt jälgivad. Töö teoreetilise osaga tutvumine tuleks kindlasti kasuks ka liisinguettevõtete töötajatele, kes võiksid autori arvates liisingfinantseerimise teoreetiliste alustega paremini kursis olla.

Autor tänab Eesti Liisingühingute Liidu tegevdirectorit Reet Häält, kes oli nõus vastama nii autori jooksvatele kui ka töö valimise lõppjärgus läbi viidud intervjuu küsimustele. Autori arvates oleks kirja pandud Eesti liisinguturu analüüs oluliselt sisukam, kui turuosalistena vastanuks kohalikud liisinguettevõtted samuti küsimustele ja panustanuks nii antud töö valmimisele.

1 LIISINGU OLEMUS JA TEOREETILISED ALUSED

1 1. Liisingu ajalugu, mõiste ja toimimismehhanism

Esimesi rentniku ja rendileandja vahelisi dokumenteeritud suhteid võis täheldada ligemale 4000 aastat tagasi Vana-Egiptuses ja Babülooonias. Eelmise sajandi kaheksakümnendate aastate keskel sumerite linnriigi Ur ajaloolises asukohas toimunud arheoloogilistel väljakaevamistel leitud lepingud ja dokumendid on senini vanimad tõendid, mis viitavad rendisuhete olemasolule. Avastatud savitahvlitele oli fikseeritud nii rentimise osapoolte andmed kui ka periood, rendimaksete kindlaks määratud suurus ja maksmise viis. Ajaloolised leiud võimaldasid teada saada ka seda, et tol ajal olid peamisteks rendiobjektideks põllumajanduses kasutatavad algupärased tööriistad, veeressursside kasutamise õigus jms. Kuna liisingut kui finantsteenust loetakse välja kujunenuks just rentimistegevusest, võib eelnevat tinglikult pidada ka liisingu ajaloolise kujunemise alguseks.

Teadlased on kindlaks teinud, et umbes aastatel 400-450 eKr alustas sumerite linnriigis Nippur elanud perekond rentimistegevusega. Perekond Murashu oli spetsialiseerunud põllumajandusseadmete, kariloomade ja külvipindade rentimisele. Sellist perekondlikku ettevõtlust peetakse praeguste liisinguettevõtete eelkäijaks. Kuigi tänapäevasele liisingutegevusele oli rohkem sarnane foiniiklaste laevade ja vajadusel ka terve meeskonna rentimine. Kusjuures juba siis lasusid rentnikule olulisemad laeva kasutamisest tulenevad riskid ning hüved. Keskajal olid peamisteks rendiobjektideks lisaks põllumajandusseadmetele ja laevadele ka hobused, vankrid ning tõllad. On teada ajalooline fakt, et 13.sajandil renditi ka rüütlite soomusrüüsid, mille eest tuli tasuda intressi umbes 25% rüü koguväärtusest. Järk-järguliselt suurenes rentimisteenuse osatähtsus. 19.sajandil aktiveerus rentimistegevus oluliselt, mis oli tingitud eelkõige tootmise, transpordi ja põllumajanduses kasutatava tehnoloogia kiirest arengust. Näiteks Ameerika Ühendriikides suurendas nõudlust rentimisteenuse järgi raudtee areng. (History of leasing 2008)

1855.aastal registreeris end esimese liisinguettevõttena British Birmingham Wagon Company (The history of leasing 2008). Võõrkeelsetes allikates mainitakse mõnikord esimese liisinguettevõttena hoopis Ameerika Ühendriikide telefoniettevõtet Bell. Erinevust saab põhjendada sellega, et mõlemad alustasid sarnaselt 1877.aastal telefonide turustamist rentimise näol.

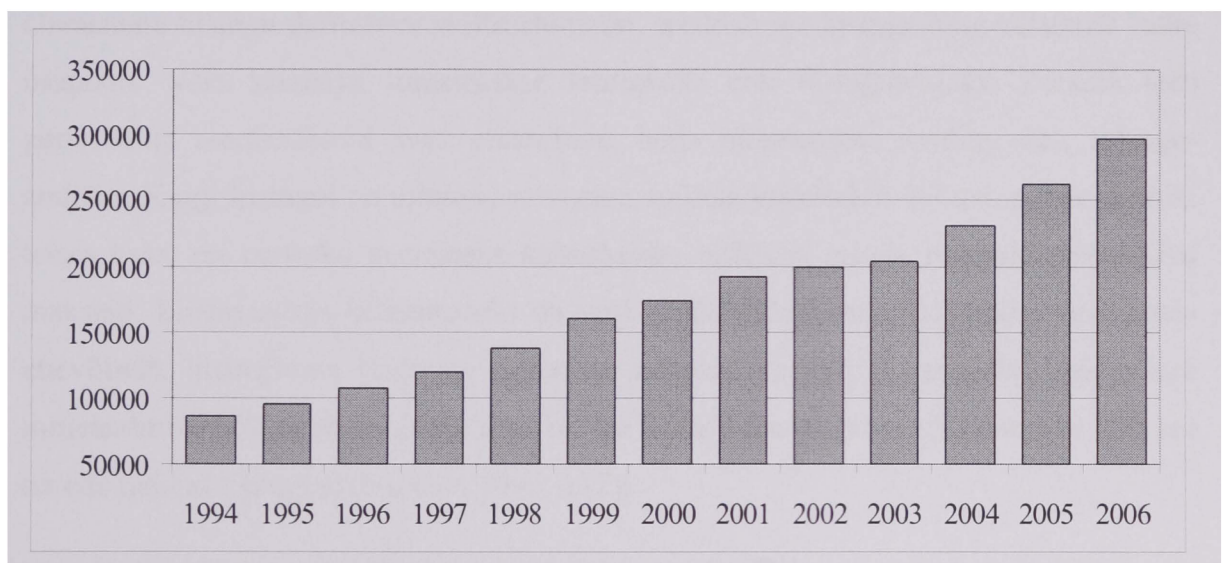
Ka 20.sajandil jätkus tehnoloogiline progress, mille tulemusena rentimisteenust kasutati üha enam. Esimene auto rentimisleping sõlmiti 1918.aastal, kuid tänapäevase auto-liisingu alguseks võib siiski pidada Zolly Frank tegevust 1940-ndatel aastatel. Chicago kaupmehel oli keeruline müüa erinevaid transpordivahendeid ning alustas seetõttu nende rentimisega. Ka teistel ettevõtjatel oli järjest keerulisem leida klienti, kes oleks võimeline kohe suhteliselt kalli toote eest täishinda maksma. (History of leasing 2008)

Liisingu tänapäevasem tõlgendus pärinebki sama sajandi 50-ndatest aastatest, mil Henry Shonfelda alustas vastava teenuse pakkumist veoteenuse teostamisel raudteel. Tänu liisingtegevuse pidevale laienemisele ning edukale toimimisele kujunes sellest üks tuntuim Ameerika Ühendriikide liisinguettevõtte United States Leasing International. (Leasing 2008) Liisingtegevus kandus läbi ettevõtete Deutsche Leasing ja Orient Leasing ka Saksamaale ning Jaapanisse, kust omakorda üle Euroopa ja Aasia. 1972.aastal asutati Euroopa liisinguettevõtete ühendusi liitev organisatsioon Leaseurope (About us 2008). 1970-ndate lõpuks oli liisingtegevus levinud praktiliselt üle maailma.

Seega võib tänapäevaste liisinguvõimaluste algusaastateks pidada 1950-ndaid. Just siis lisandus rentimisele võimalus kasutada maksude arvestamisel liisitud objektide kiirendatud amortisatsiooni. Selle tulemusena toimus lääneriikides antud sektoris järsk kasv. Enamikel juhtudel sisaldas rendisumma ka kohustust või rentniku õigust saada lepingu lõppedes rendile võetu endale. Ühest küljest võimaldas kiirendatud amortisatsioon rentniku jaoks lepingu kestel maksustamist optimeerida ja teisest – lepingu lõppedes ei olnud lisamaksustamist, kuna objekt oli praktiliselt täielikult amortiseerunud. Kiirendatud amortisatsiooni kasutuselevõtt oli liisingu kui sellise kujunemise aluseks. Samuti muutis see liisingu võrreldes tavalise rentimise ja laenuga oluliselt konkurentsivõimelisemaks. (Birth of leasing 2008)

Tähtis roll liisingu kui finantsteenuse laialdasele kasutamisele ja rahvusvahelistumisele on olnud ka Maailmapanga Gruppi kuuluval organisatsioonil Rahvusvaheline Finantskorporatsioon (IFC – *International Finance Corporation*), kes aitas mitmetel liisinguettevõtetel oma tegevust alustada (korporatsiooni toetuse abil 1977.aastal esimesena alustanud ettevõtte oli Korea Leasing). IFC toetus tõi kaasa liisingtegevuse jõudmise ka sellistesse riikidesse nagu Bangladesh, Brasiilia, Kolumbia, India, Peruu, Portugal, Türgi jpt. (The history of leasing 2008)

Tänapäeval on peamisteks liisitavateks objektideks IT-süsteemid, kinnisvara, sõiduautod, mootorrattad, laevad, lennukid, raudtee veeremite koosseis, kontoritehnika ning muud masinad ja seadmed. Kokkuvõtlikult võib öelda, et liisitakse kõiksugu vallas- ja kinnisvara, mida soetamisel ei ole võimalik kohe füüsiliselt ära tarvitada. Lisaks pankadele tegelevad liisingteenuse pakkumisega ka nende tütarettevõtted, investeerimis- pangad, kindlustus- ja automüügiettevõtted, sageli ka iseseisvad liisinguettevõtted. Liising on saanud üheks nii füüsiliste kui juriidiliste isikute poolt rohkelt kasutatavaks finantseerimisvormiks. Näiteks kui 1994.aastal kujunes organisatsiooni Leaseurope kuuluvate liisingühingute uusmüügi kogumahuks 86 miljardit eurot, siis 2006.aastal ulatus sama näitaja juba 298 miljardi euron (vt joonis 1). 2006.aasta lõpuks oli organisatsiooni-ülene portfelli maht kokku 630 miljardit eurot, kasvades aastaga ligi 10% (Annual Statistical Enquiry 2007: 1).



Joonis 1. Organisatsiooni Leaseurope liikmete liisinguportfelli uusmüük (mln eurot) 1994-2006 (autori koostatud Leaseurope-i statistiliste lühiaruannete põhjal)

Liisingu mõiste selgitamiseks tuleks taaskord suunduda 19.sajandi teise poole. U.Mereste „Majandusleksikon I” andmetel võeti liisingu mõiste kasutusele 1877.aastal. Nagu eespool mainitud, hakati just siis Ameerika Ühendriikides telefoniaparaate mitte müüma, vaid kasutajatele üürima. Eesti keelde kohandatud, kuid kohaliku seadusandliku tasemel defineerimata, termin „liising” tuleneb inglisekeelsest tegusõnast *to lease*, mis tõlgituna tähendab üürima, rentima. Seega võrdsustatakse liisingut sageli rentimistegevusega, mispärast võib liisingut mõista ka kui rendilepingut, mis kestab aasta või enam ja millega kaasnevad järjestikused fikseeritud maksed. Liising (*leasing*) on laenuliik, mille puhul liisinguandja (*lessor*) ostab liisinguvõtja (*lessee, leasee*) ülesandel ja huvides kolmandalt isikult mingi püsiväärtusega vara ja annab selle liisinguvõtjale kokkulepitud ajaks perioodiliselt makstava liisinguüüri ehk renditasu eest rendile (Järve, Veisson 2003: 69). Püsiväärtusega objektide hulka ei kuulu toore ja materjalid, mis tootmise käigus füüsiliselt ära tarvitatakse, ning väärtpaberid, sest liisitav vara on enamasti ka peamiseks tehingu tagatiseks. Liisingut saab defineerida ka järgmiselt: liising on vara finantseerimise vorm, mis annab rentnikule vara üle kontrolli ja vara valdamisõiguse, aga reeglina mitte selle omandiõigust, välja arvatud võimaluse osta vara välja liisingulepingu lõppedes (Pederson, Gill 1990: 11). Nadežda Ivanova (1998: 112) on liisingut käsitlenud konkreetsemalt: põhivara (vallas- ja kinnisvara) pikaajaline finantseerimise vorm, mis baseerub rendil.

Olenemata liisingu definitsiooni ülesehitusest, sisaldab iga liisingtehing vähemalt kahte osapoolt. Vara kasutajat nimetatakse rentnikuks ehk liisinguvõtjaks. Rentnik teeb perioodilisi rendimakseid vara omanikule, keda nimetatakse rendile- ehk liisinguandjaks. Kuigi liisingul on mitmeid erivorme, millele keskendub töö autor selle peatüki teises osas, on rentniku peamiseks kohustuseks eelkõige tasuda rentijale perioodilisi makseid. Liisinguvõtja kohustusteks on veel kindlustuspreemia maksmine kindlustusettevõttele, liisinguvara säilimise tagamine, kahjude korvamine rentijale, liisinguvara mitteandmine kolmandale isikule ilma rentija loata ja liisinguvara väljaostmine (kui see on ette nähtud lepingus) (Ivanova 1998: 112).

Näiteks Eesti Vabariigi Võlaõigusseaduse § 363 määrab liisinguvõtja kohustusteks:

1. Kasutama liisingueset hoolikalt ja vastavalt sihtotstarbele, millest lähtuti liisingulepingu sõlmimisel, kokkuleppe puudumisel aga tavalisel otstarbel.

2. Säilitama liisingueset sellisena, nagu see temale üle anti, välja arvatud muutused, mis tekivad liisingueseme sihtotstarbelise kasutamise tulemusena.
3. Lepingu lõppemisel tagastama liisingueseme liisinguandjale käesoleva paragrahvi punktis 2 nimetatud seisundis, välja arvatud juhul, kui ta kasutab talle lepingu järgi kuuluvat liisingueseme omandamise õigust.

Sarnaselt liisinguvõtjale lasuvad kohutused ka rentijal. Sama seaduse § 362 alusel on liisinguandja kohustused ja õigused:

1. Liisinguandja on kohustatud tagama liisinguvõtjale liisingueseme valduse üleandmise ja mitte takistama liisinguvõtjat liisingueseme valdamisel ja kasutamisel.
2. Liisinguvõtja võib lepingust taganeda, kui liisingueset ei antud talle üle lepingus ettenähtud tähtaja jooksul, kokkuleppe puudumisel aga mõistliku aja jooksul, ja kui viivitus tekkis liisinguandjast tulenevatel asjaoludel.
3. Liisinguandja ei vastuta liisinguvõtja ees liisingueseme lepingutingimustele mittevastavuse eest, välja arvatud juhul, kui:
 - 3.1. liisingueseme või selle müüja valis liisinguandja;
 - 3.2. füüsilisest isikust liisinguvõtjale tekkis kahju tulenevalt mõistlikust uskumisest liisinguandja professionaalsusesse, eelkõige kui liisinguandja on spetsialiseerunud teatud esemete liisimisele.

Kokkuvõtlikult kajastab liisinguandja- ja võtja kohustusi Võlaõigusseaduses defineeritud liisingulepingu mõiste. Seaduse kohaselt liisingulepinguga kohustub liisinguandja omandama liisinguvõtja poolt määratud müüjalt teatud eseme (liisingueseme) ja andma selle liisinguvõtja kasutusse, liisinguvõtja kohustub aga maksma liisingueseme kasutamise eest tasu. Lisaks liisinguandjale- ja võtjale on liisingufinantseerimise toimimismehhanismis oluline roll ka kindlustus- ja müüjaettevõttel. Kuid enne liisingu toimimise spetsiifilist kirjeldamist, võrdleb töö autor lühidalt liisingut laenu ja ostuga. Lisaks võrdlusele on järgnevalt välja toodud liisingu peamised positiivsed ja negatiivsed küljed.

Kui me lähtume krediidasutustest, siis põhimõtteline erinevus liisingu ja laenu vahel on see, et laenuga soetatud vara jääb kliendi omandisse, panga kasuks seatakse pant. Liisingu puhul tasub pank ostetava vara maksumuse müüjale, saades ise aga vara

omanikuks ning andes selle kliendile kasutada. Klient on kohustatud tasuma kokkulepitud aja jooksul pangale vara maksumuse koos intressidega. Liisingutähtaja lõppedes saab klient olenevalt soovidest ja liisingu tüübist kas vara omanikuks või tagastab selle rentijale. Üheks erinevuseks laenu ja liisingu vahel on ka see, et liisingu korral keskendub pank vara väärtusele mitte niivõrd rahavoogude analüüsimisele.

Põhivara ostu korral peab selle eest üldjuhul maksma koheselt ja kogu summa korraga. Omandiõigus kandub müüjalt ostjale ja see püsib viimasel kuni ostetud objekt muutub kasutuskõlbmatuks. Liisingu puhul on aga ostjaks liisinguandja, kellest saab vara omanik. (Dillon *et al.* 2000: 17) Põhimõtteline erinevus varaobjekti ostmise ja liisimise vahel ongi see, et liisimise puhul ei ole ostja ühtlaselt ostetud vara kasutaja. Kui ostmise puhul langevad omanik ja kasutaja kokku, siis liisimise korral on nad lahutatud – omanik esineb liisinguandjana ja kasutaja liisinguvõtjana. Liisingu võtmisel tuleb kindlasti arvestada ka lepingutasuga (üldjuhul 1-2% objekti soetusmaksumusest, kindlaksmääratud miinimumsumma piiranguga) ja liisitava vara kindlustamisega. Lisakulud ongi põhjusteks, miks mõnikord eelistatakse ostu liisingule.

Liisingu negatiivsed küljed on (Järve, Veisson 2003: 179):

- liisingu kasutamisega on võimalik parandada ettevõtte suhtarve, sest renditav vara ei kajastu firma bilansis ning varade tootlus tundub suurem kui tegelikult;
- liising võimaldab peita kapitalikulutusi.

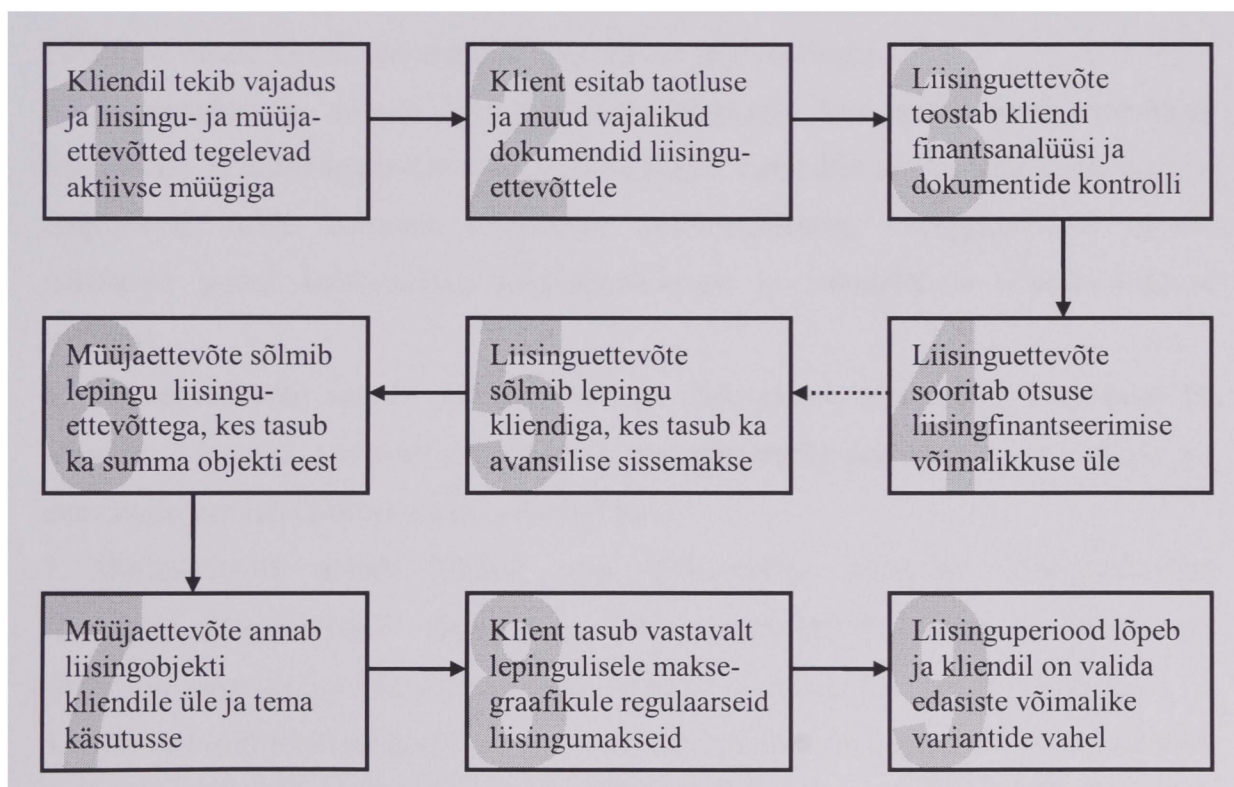
Liisingu plussid (*Ibid*: 179):

- võimalik maksude vähendamine liisingumaksete arvelt;
- liisinguleping võib vähendada ebakindlust;
- liisimise puhul võivad transaktsioonikulud osutuda odavamaks kui ostmise või laenuga ostmise puhul.

Lisaks eelnimetatutele peetakse sageli liisingu plussideks selle paindlikkust ja lisatagatise olemasolu mittevajalikkust. Pantimise kulu puudumine tingibki võrreldes laenuga madalama finantseerimisega seotud kulud. Positiivseks küljeks võib lugeda lisaks seda, et liisingfinantseerimisega võivad arvestada mõnikord ka need, kes pangast laenu ei saa, näiteks mittepiisava omafinantseeringu tõttu. Liisinguga saavad nii ettevõtted kui eraisikud kindlustada end uue tehnika ja tehnoloogiaga. Liisingu

miinuseks on aga erinevate riskide tekkimise võimalus, millest konkreetsem ülevaade on toodud selle peatüki viimases osas. Negatiivseks pooleks peetakse ka seda, et liisinguga ei kaasne vara omamise prestiiž (Kõomägi 2006: 272).

Kuna leidub suhteliselt suur hulk nii negatiivseid kui positiivseid liisingu omadusi, ei ole autori arvates võimalik kindlalt väita, et liisimine on mõttekam kui pangalaen või varade soetamise finantseerimine omavahenditest. Enne iga vara soetamisprotsessi peaks kaaluma kõiki olemasolevaid võimalusi, eeliseid ja piiranguid. Põhjalikult tuleks hinnata maksevõimelisust ning olemasolevate kohustuste suurust. Samuti peaks kindlaks tegema, missugused lisakulud võivad iga finantseerimisvormiga kaasneda. See, milline variant on ettevõttele eelistatum, sõltub kapitali hinnast ning selgub rahavoogude diskonteerimisel, kui leitakse liisingu või ostu puhaseelis (Järve, Veisson 2003: 177). Ehkki liisinguprotsess võib liisinguettevõtete lõikes pisut erineda, tuleb liisingfinantseerimise kasuks otsustamisel üldjuhul arvestada järgmisel joonisel toodud funktsioneerimise skeemiga (vt joonis 2). Eesti Liisingühingute Liidu tegevdirektor Reet Hääl on arvamusel, et liisingu toimimismehhanism lähemas tulevikus oluliselt ei muutu. Töö autor jagab nimetatud isiku seisukohta.



Joonis 2. Liisingfinantseerimise skeem (autori koostatud Ivanova 1998: 113-114 põhjal)

Selgitused joonis 2 juurde:

1. Liisingfinantseerimine saab alguse kliendi vajaduse tekkimisest ja/või liisinguettevõtete aktiivsest müügitegevusest. Liisinguprotsessi esimeses etapis toimub kliendi (liisinguvõtja) vajaduste kindlakstegemine, pärast mida pakutakse valitud liisinguettevõtte poolt konkreetne toode koos erinevate võimalike tingimustega. Siinkohal tuleb eristada kasutus- ja kapitalirenti. Kapitaliliisingu puhul valib liisinguvõtja kauba ja lepib müüjaga kokku kauba spetsiifikas, hanke- ja muudes ostutingimustes. Kasutusliisingu puhul sõlmivad aga müüja ja liisinguandja koostöölepingu.
2. Liisinguvõtja esitab liisinguettevõttele taotluse (paberil või elektrooniliselt) ja muud vajalikud nõutud dokumendid (nt pass või ID-kaart, pangakonto väljavõte või palgatõend või finantsaruanded ning müügipakkumine, hindamisakt või arve müüjalt).
3. Liisinguettevõtte teostab taotluse läbivaatamise, dokumentide juriidilise kontrolli ja finantsanalüüsi. Protsess võib aega võtta ühest päevast kuni paari nädalani, sõltub liisinguobjektist ja tehingu keerukusest.
4. Liisinguettevõtte teeb krediidiotsuse ja kinnitab krediteerimise tingimused. Otsustamise protsessi aluseks on eelnevas etapis kogutud informatsiooni teostatud analüüs. Krediidiotsus võib olla positiivne, positiivne lisatingimustega ja negatiivne. Positiivse otsuse korral suundutakse järgmisesse tegevusetappi.
5. Liisinguettevõtte sõlmib kliendiga liisingulepingu, kes tasub liisinguettevõttele lepingutasu ja kokkulepitud avansilise sissemakse. Lepitakse kokku vara kindlustamistingimused, mille kohaselt sõlmitakse kindlustusleping liisinguettevõtte nimele (sõidukite puhul kohustusliku liikluskindlustuse ja vabatahtliku sõidukindlustuse lepingu).
6. Liisinguettevõtte sõlmib müüjaettevõttega liisinguvara ostu-müügi (vajadusel ka tagasiostu) lepingu, vastavalt millele tasub liisinguettevõtte müüjale vara eest. Liisinguettevõttele kandub liisitava kauba omandiõigus.
7. Müüjaettevõtte annab liisitud vara liisinguvõtja käsutusse liisinguettevõtte üleandmis-vastuvõtmisakti alusel ning liisinguvõtja esitab liisinguettevõttele vara vastuvõtmisega seotud dokumendid (allkirjastatud vara üleandmis-vastuvõtmisakt).
8. Klient tasub liisinguettevõttele vastavalt lepingulisele maksegraafikule regulaarselt liisingumakseid. Pangad soovitavad sõlmida maksete tasumiseks otsekorraldusleping.

9. Vastavalt liisingulepingule lõpeb liisinguperiood. Kasutusliisingu puhul tagastab klient liisitud vara liisinguettevõttele (või müüjale) või pikendab liisingulepingut või ostab liisinguvara välja. Kapitaliliisingu puhul toimub kas vara väljaostmine või jäetakse vara kliendile koos selle omandiõiguse ümbervormistamisega tema nimele.

Lepinguga kindlaks määratud liisinguperiood on üldjuhul ajavahemik, mil liisinguettevõttele tuleb tasuda rendi eest perioodilisi makseid. Kui sõidukite, meditsiini- ja kontoritehnika ning põllumajandusseadmete liisinguperiood on keskmiselt 1-6 aastat, siis kinnisvara liisinguperiood võib ulatuda 30-aastani. Üldjuhul võib öelda, mida pikem liisinguperiood, seda väiksemad on kuumaksed, kuid seda rohkem tasutakse intressi ja kallimaks muutub liisinguobjekti lõpphind (vt lisa 1). Sõiduki või muu masina-seadme liisimise korral sõltub periood ka väljalaske- või valmistamisaastast. Näiteks kasutatud autode puhul pakuvad liisinguettevõtted finantseerimisvõimalust keskmiselt kuni 10-15.aasta vanustele sõidukitele. Kogu liisinguperioodi vältel jääb liisitava vara omandiõigus liisinguandjale. Vara omandiõigus läheb liisinguvõtjale üle ainult siis, kui liisitava objekti soetusmaksumus on perioodi jooksul täielikult kompenseeritud või liisinguvõtja ostab pärast lepingu lõppemist objekti selle jääkväärtuse järgi välja. Seega rendilepingu sõlmimisel lepitakse kokku ka liisitava vara jääkväärtus (*salvage value, residual value*), mis võib olla ka null. Jääkväärtuse hindamisel lähtutakse liisinguobjekti hinnast tulevikus ja prognoositakse arvestuslikku turuväärtuse langust: jääkväärtus määratakse selline, et see oleks liisingulepingu lõppedes madalam kui liisinguobjekti turuhind samal hetkel (Boobyer 1997, 61). Konkreetsete liisinguvarade puhul sõltub jääkväärtuse suurus enamasti liisinguvara liigist, järelturu suurusel ja efektiivsusest (Kitter 2003: 18). Lisas 1 on primitiivse näite abil näha, mida kõrgemalt hinnatakse vara jääkväärtus, seda väiksemaks osutuvad hilisemad rendimaksed. Samuti mida lühem liisinguperiood, seda suurem jääkväärtus võib olla (nt uue sõiduki 1-aastase kasutusrendi korral keskmiselt kuni 60% ja 5-aastase liisinguperioodi puhul keskmiselt kuni 25%). Masinate ja seadmete puhul sõltub jääkväärtus ka nende kasutatud ajast.

Liisingumakse suurus koosneb eelkõige järgmistest elementidest: liisitava vara ostuhind (sealhulgas käibemaks), intress ja kindlustusmaksed. Näiteks auto kapitalirendi kuumakse suurus sõltub enamasti perioodi pikkusest, ostuhinnast, esimesest sissemaksest, intressimäärast ja mõnikord ka suuremast osamaksest perioodi lõpus. Jääkväärtus on

aga kasutusrendi korral üheks kindlaks mõjuteguriks, sõiduautode puhul ka kokkulepitud jääkväärtusele vastav läbisõidupiirang. Ka kasutusrendi korral avaldab avansiline sissemakse suhteliselt suurt mõju igakuise rendimakse suurusele (vt lisa 1). Suure sissemakse korral väheneb igakuine maksekoormus, makstav intress ja liisitava objekti lõpphind kujuneb soodsamaks. Üldjuhul pakuvad Eesti liisinguettevõtted alates 10%-lise sissemaksega liisingut, kuid mitmetel eritingimustel on võimalik sõlmida liisinguleping ka esimese sissemakseta. Küll tuleb aga tasuda lepingu sõlmimise tasu.

Sarnaselt tavalise pangalaenule kasutatakse liisingu intressimäära nii fikseerituna kui ujuvana. Sagedamini leiab kasutust siiski fikseeritud intressimäär, mis koosneb üldjuhul nii muutuvast intressimäärast (Euribor¹ või panga baasintress) kui ka lisatavast kliendi marginaalist. Sõiduautode puhul sõltub intressimäära suurus sarnaselt jääkväärtuse protsendile ka masina kasutatud ajast (küll aga vastupidiselt) – vanemate sõidukite korral on intressimäär mõneti suurem. Liisinguettevõtted koostavad rendimaksegraafikud enamasti annuiteetseina. See tähendab kliendile seda, et üldjuhul kõik (va käibemaksu tasumise ajatamisel) perioodilised liisingumaksed on võrdse suurusega (vt lisa 2). Liisinguperioodi alguses on renditasu intressiosa suurem kui põhiosa tagasimakse. Järk-järguliselt väheneb võlgnevuse jääk ja sealt tulenevalt kahaneb ka intressiosa. Harva võimaldatakse maksete tasumiseks põhiosamaksetega ja ebakorrapärast graafikut, mille puhul esimestel kuudel tasutakse ajatatult esimest sissemakset.

Üldlevinud reeglina võib eraisiku liisingumakse moodustada 30% kliendi või pere netosissetulekutest, millest on maha arvatud olemasolevad laenu- ja liisingukohustuste maksed. Liisingumakse arvutamiseks on erinevaid meetodeid. Näiteks kui kindlaks määratud makse tasutakse perioodi järel ja pärast liisinguperioodi lõppu on vara jääkväärtuseta, siis liisingumakse suurus sõltub vara nüüdisväärtusest, maksekordade arvust ja intressimäärast. Kui aga liisinguandja küsib renti ette ja liisitava varal on pärast liisinguperioodi säilinud jääkväärtus, siis sõltub tasu suurus ka vara jääkväärtusest. (Kõomägi 2006: 265-268) Lisaks tuleb tavaliselt arvestada sellega, et kuumakse hulka lisatakse ka perioodiline vara kindlustus ja sõltuvalt rendivormist Eestis ka käibemaks.

¹ Euribor (*Euro Interbank Offered Rate*) – Euro üleeuroopaline pankadevaheline intressimäär, millega kõrge reitinguga pank on nõus laenama raha eurodes teisele kõrge reitinguga pangale.

1.2. Liisingu peamised liigid

Nagu eespool mainitud, saab liisingut mitmeti liigitada. Eristada saab nii lepingu osapoolte, nende arvu ja residentsuse, liisingtehingute ja -teenuste sisu ning nendega kaasnevate lisahüvede ja riskide kandumise järgi. Liigituskriteeriumeid leidub veelgi, kuid töö autor pidas vajalikuks järgnevalt välja tuua peamised ja enam kasutatud liisingu liigid.

Otseses liisingus (*direct lease*) tegutseb toote müüja ise liisinguandjana. Ta sõlmib lepingu liisinguvõtjaga ja viib kauba tema käsutusse. Pärast liisingulepingu sõlmimist liisinguandja ja -võtja vahel võib liisinguandja müüa lepingu liisinguettevõttele. Viimane maksab liisinguandjale lepingu-järgse diskonteeritud summa. (Järve, Veisson 2003: 169-170)

Otsese liisingu korral antakse renditav vara üle rendilevõtja bilanssi selle vara soetusmaksumuses. Nimetatud liisingu liigi puhul on rentija ainsaks tuluallikaks talle laekuvad rendimaksud. Müügikasumit ei teki, kuna rendiobjekt hinnatakse rendilepingus mitte turu- vaid soetushinnas. Perioodiline liisingumakse arvutatakse lähtudes liisinguobjekti soetushinnast ja lepingu kehtivuse ajast. Arvesse võetakse ka kapitali intressi ja seda rendilepingu sõlmimise ajal krediiditurul kehtiva intressimäära kohaselt. (Raudsepp 1999: 132-133)

Kaudses liisingus (*indirect lease*) osaleb erinevalt otsesest liisingust rendilepingu sõlmimisel algusest peale kolm osapoolt. Liisinguettevõtte soetab müüjalt vara ning annab selle liisinguvõtjale rendile. Liisinguvõtjale lasub kohustus maksta perioodilisi makseid liisinguandjale, kellel on ka vara omandiõigus.

Rahvusvaheline Finantsarvestuse Nõukogu (FASB – *Financial Accounting Standard Board*) eristab rendileandja järgi müügitüüpi liisingut (*sales-type lease*), otsest finantsliisingut (*direct financing lease*) ja kaasfinantseerija osavõtuga liisingut (*leveraged lease*). Rentniku ja liisingtehingu seiskohast lähtudes jagab FASB liisingu kapitalirendiks (*capital lease*) ja kasutusrendiks (*operating lease*). Kuna just viimast liigitust kasutatakse rahvusvaheliselt enim, keskendub töö autor järgnevalt põhjalikumalt just kasutus- ja kapitalirendi spetsiifikale.

Kapitalirent ehk –liising (finantsliising) on tehing, mille puhul liisinguvõtja tasub rendiperioodi jooksul vara väljaostumaksetena kogu selle maksumuse, intressid ja käibemaksu, vastutab rendiobjekti kindlustuse, maksude ja korrashoiu eest ning saab tehingu lõppedes vara omanikuks (Raudsepp 1999: 131). Rahvusvaheliste Raamatupidamisstandardite Nõukogu (IASB – *International Accounting Standards Board*) standardi number 17 kohaselt läheb kapitalirendiga liisinguvõtjale sisuliselt üle kõik omandiõigusega seonduvad olulised riskid ja hüved.

Kapitalirent on sisu poolest sarnane nii laenu kui järelmaksuga vara soetamisele. Kapitalirent on tavaliselt odavam kui kasutusliising, kuna lepingu lõppedes ei pea arvestama järgmise rentniku mitteleidmise riskiga (Ivanova 1998: 113). Kapitalirendi odavus ei ole autori arvates alati garanteeritud, sest kogukulud sõltuvad siiski paljudest tingimustest. Kuna tavaliselt on kapitalirent pikaajaline tehing, siis liisinguperioodil iga järgmine sooritatud makse vähendab liisingulepingu võlgnevuse jääki ja intressiosa. Pikaajalisuse tõttu peab rentnik lepingu enne tähtaegsel lõpetamisel tasuma üldjuhul tehingu sooritamisel kokkulepitud suuruses trahvisumma. Sellise otsusega kaotab ta ka automaatselt õiguse rendiobjektile. Kapitalirendi teised peamised omadused on (Järve, Veisson 2003: 171):

- kõik vara omandiõigusega seotud riskid ja tulud kanduvad üle rentnikule;
- renditav vara võetakse arvele rentniku bilansis, kes peab arvestama ka amortisatsiooni;
- rendimaksetest läheb kuludesse vaid intressimakse;

Kapitalirendi puhul võtab rentnik varaobjekti arvele selle õiglases väärtuses või rendimaksete miinimumsumma nüüdisväärtuses, juhul kui see on madalam. Rendile võetud vara kajastatakse rentniku bilansis üldjuhul põhivarana ning kapitaliliisingu kohustus lühi- ning pikaajalise kohustusena sõltuvalt maksetähtaegadest. Renditult varalt arvestatakse amortisatsiooni vastavalt selle kasulikule elueale. (Liising Eestis 2004: 4) Vastavalt Eesti Vabariigi Raamatupidamise Toimkonna juhendile RTJ 9 „Rendiarvestus” kuuluvad raamatupidamise aruannetes avalikustamisele nii rentniku kui rendileandja kapitalirendi nõude ja kohustuse summad, maksetähtajad, intressimäärad ja alusvaluutad. Lisaks sellele on kohustuslik välja tuua muud olulised lepingutingimused ning rendile võetud vara soetusmaksumus ja bilansiline jääkmaksumus.

Kasutusrent ehk –liising (operatiivne liising) on tehing, mille korral liisinguandja annab liisinguvara liisinguvõtjale tähtajalisele rendile. Liisinguandja on vara omanik ja klient tavaline rentnik. Liisinguvõtja tasub liisinguandjale vara kasutamise eest rendimakseid vastavalt liisingulepingus kokkulepitud tingimustele. (Coyle 2000: 31) Rahvusvahelises raamatupidamisstandardis on kasutusrent defineeritud kui rent, millega ei lähe sisuliselt üle kõik omandiõigusega seotud olulised riskid ja hüved. Sama standardi kohaselt mõeldakse riskide all ka võimalikke kahjusid, mis tulenevad liigsest tootmisvõimsusest, vananenud tehnoloogiast või majandusolude muutumisest tingitud rentaabluse muutustest. Hüvedeks võivad olla aga eeldatavalt kasumlik tegevus varaobjekti majandusliku eluea jooksul ja kasu väärtuse suurenemisest või lõppväärtuse realiseerimisest.

Kasutusrent sarnaneb tavalise rendiga ja on üldjuhul lühiajalisem ning katkestatav. Rendileandja on vastutav kindlustuse, maksude ja rendiobjekti ülalpidamise eest. Konkreetsemalt võib aga kasutusrendi omadusteks pidada (Järve, Veisson 2003: 171):

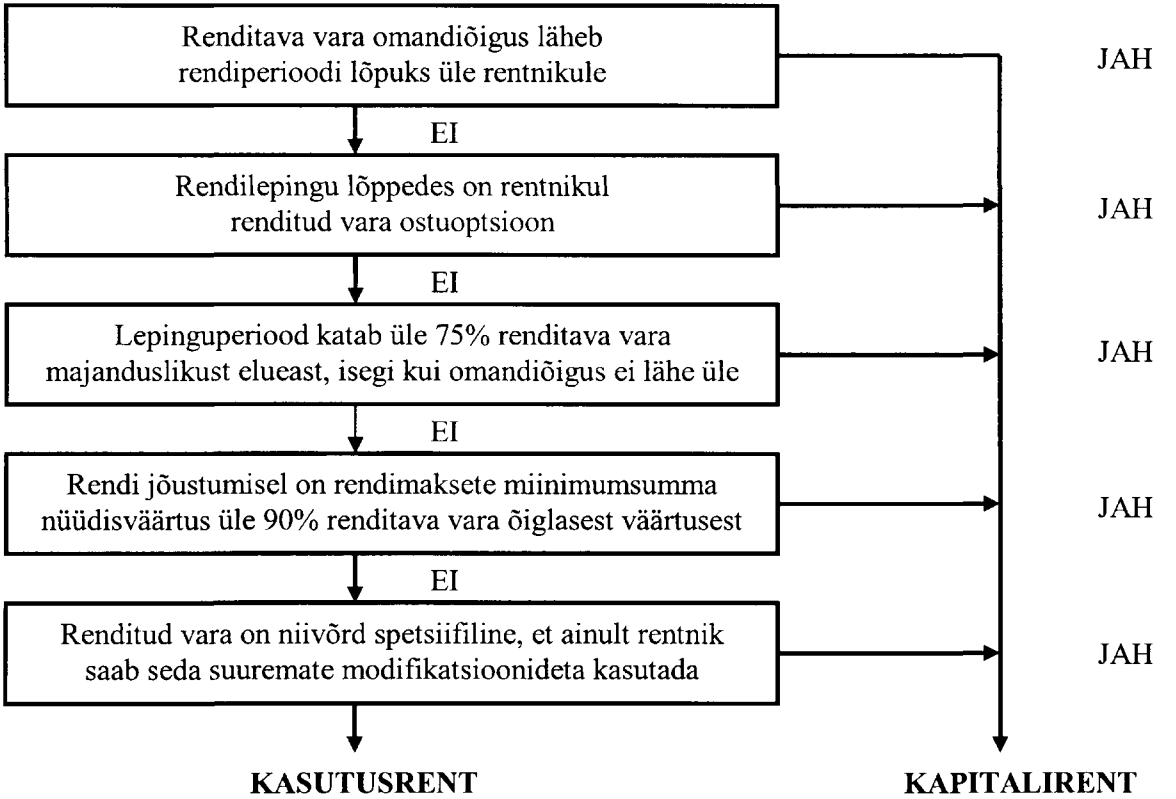
- rendimaksed lähevad täielikus ulatuses kuludesse;
- renditav vara on arvel liisinguettevõtte bilansis, kes peab arvestama ka amortisatsiooni;
- kõik vara omandiõigusega seotud riskid ning tulud jäävad liisinguettevõtte kanda.

Kasutusrendi korral liisingulepingu lõppemisel on rentnikul võimalus valida nelja variandi vahel. Esiteks võib liisinguvõtja tagastada liisitud vara liisinguettevõttele. Alternatiiviks on liisitud vara välja ostmine lepingus toodud jääkväärtuse järgi, millega läheks ka vara omandiõigus üle liisijale. Kolmandaks valikuks on liisingulepingu pikendamine. Seda ainult juhul, kui sellega nõustub liisinguettevõtte. Uue lepingu sõlmimisel peab arvestama võimalike uute tingimustega. Viimaseks võimaluseks on loobuda liisinguvarast kolmanda isiku kasuks, kes vara liisinguettevõttelt välja ostab või sõlmib liisingulepingu.

Kasutusrendi puhul jääb väljarenditud vara arvele rendileandja bilanssi ning viimane arvestab varalt amortisatsiooni. Saadavad maksed kajastatakse rendileandja tuluna ühtlaselt kogu rendiperioodi jooksul. Rentnik aga ei kajasta rendile võetud vara oma

bilansis ega arvesta ka varaobjektilt amortisatsiooni. Vastavalt rendiarvestuse juhendile on rentnik ja rendileandja kohustatud avalikustama raamatupidamise aastaaruande lisades informatsiooni nende poolt sõlmitud kasutusrendi lepingute osas. Avalikustada tuleb kasutusrendi arvestuspõhimõtted ja perioodi rendikulu(-tulu) rendilepingutest. Lisaks peavad rentnik ja rendileandja kajastama järgmise perioodide rendikulu(-tulu) mittekatkestavatest kasutusrendilepingutest ning olulisemad rendilepingu lisatingimused. Rendileandja poolt kuulub avalikustamisele kasutusrendile antud varade soetusmaksumus ja bilansiline jääkmaksumus. (Liising Eestis 2004: 2-3)

Rendilepingud hõlmavad endas mitmeid lisatingimusi, mistõttu on üsna sageli keeruline identifitseerida, millise liisinguvormiga tegemist on. Tihti võib ühes lepingus olla mitmele rendivormile omaseid tunnuseid. Sellepärast ei ole ka kasutus- ja kapitali-liisingu vaheline piir alati päris selge.



Joonis 3. Kasutus- ja kapitalirent (Zirnask, Liiklane 1996: 52; autori täiendatud)

Eelnenud joonisel (vt joonis 3) on illustreerivalt ära toodud peamised kriteeriumid kapitali- ja kasutusrendi eristamiseks. Sellised rahvusvaheliselt tunnustatud ja enim järgitavad esimesed neli kriteeriumit on fikseeritud standardites FASB-13 ja IAS-17,

mis kajastavad rendiarvestust. Lisaks fikseerib IAS-17 (sealt tulenevalt ka RTJ 9) viienda kriteeriumi: kapitalirendiga on tegemist siis, kui renditud vara on niivõrd spetsiifiline, et ainult rentnik saab seda ilma suuremate modifikatsioonideta kasutada. Seda sellegärast, et siis on tõenäoline rendilepingu pikendamine nii, et see katab suure osa vara majanduslikust elueast.

Joonise 3 põhimõte on lihtne – kapitalirendiga on tegemist siis, kui rendilepingus on vähemalt üks ülaltoodud kriteeriumitest täidetud. Muudel juhtudel arvestatakse seda kui kasutusrenti. Mõningased erandid on ainult joonisel toodud kolmanda ja neljanda kriteeriumi puhul. Kolmandat ja neljandat klauslit ei kasutata, kui renditava vara majanduslikult põhjendatud kasutusajast on jäänud järgi rendilepingu sõlmimise ajahetkeks 25% või alla selle (Statement of Accounting 2008).

Ehkki tavaliselt liigitavad lepingu mõlemad osapooled rendilepinguid ühesuguselt, võib tekkida olukord, kui liisingteingu osapoolte erinevate hinnangute tõttu liigitavad rendileandja ja rentnik sama rendilepingut erinevalt. Keerulisemaks teeb olukorra see, et lisaks eelnimetatutele liisingteingu liikidele saab eristada ka veel järelmaksuga müüki. Tegemist on liisingtehinguga, mille käigus ostja tasub müüjale ostetud kauba või teenuse eest kokkulepitud makseperioodi jooksul, kusjuures kauba (teenuse) omandiõigus kantakse ostjale enamasti kauba üleandmise, kasutusse andmise või teenuse osutamise momendil, kui ei ole kokku lepitud teisiti (Järve, Veisson 2003: 172). Antud liisingteingu liik on sarnane kapitalirendile, olulisim erinevus ongi selles, et vara omandiõigus läheb ostjale üle koheselt. Käibemaks makstakse vara väärtuselt lepingu sõlmisel, mitte periodiseerituna.

Raamatupidamislikust käsitlusest lähtuvalt on üheks liisingtehinguks ka müük-tagasirent (*sale and leaseback*). Müük-tagasirent on peamiste liisingtehingute kombinatsioon, kus esmalt müüb müüjaettevõtte liisinguandjale vara ning seejärel rendib selle tagasi (Coyle 2000: 4). Tegemist on sisuliselt järelmaksu müügiga, kus liisinguvõtja ja müüja on sama isik. Müük-tagasirendi tehing kahest osast: müüja müüb ostjale varaobjekti ja ostja rendib selle müüjale tagasi. Kui tagasirent on kasutusrent, siis kajastatakse tehingut kui ostu-müügitehingut, mille korral vara müügist saadud kasum (-kahjum) kajastatakse üldjuhul koheselt. Kui tagasirent on käsitletav kapitalirendina, kajastatakse seda kui finantseerimistehingut, mille kohaselt jääb vara rentniku bilanssi. Lisaks muule avalikustatava infole tuleb

raamatupidamise aastaaruannetes kajastada müük-tagasirendi tehingute korral ka lepingute täpne kirjeldus. (Liising Eestis 2004: 5)

Lisaks liisingtehingutele saab liigitada ka liisingteenuseid. Näiteks kasutusrendi eriliigiks on täisteenusliising. Tegemist on sarnase liisinguvormiga, erinevuseks on vaid see, et finantseerimise kuumaksele võib kliendi soovil eraldi tasu eest lisada muid teenuseid. Näiteks auto liisimisel pakutakse ka kõiki masinaga seotud kindlustusi (sealhulgas kaskokindlustus), remondikorraldust, hädaabi teenust, asendusautot ja muud. Valitud teenusega kaasnevad kulud jagatakse üldjuhul võrdsete maksetena kogu liisinguperioodile. Liisinguettevõtete sõnul on teenusliising mugav ja selle kasuks otsustamine säästab aega ja raha ning autoliisingu korral saab täpselt planeerida liisinguga kaasnevaid kulusi kogu perioodi vältel.

Täisteenusliisingu liigiks on omakorda autopargi haldusteenus, mille puhul klient delegeerib teenuse pakkujale kogu oma autopargiga seonduva tegevuse: autopargi optimaalse planeerimise vastavalt ettevõtte vajadustele, kasutatavate autode ekspluatatsiooni, autode väljavahetamise ja uute kasutuselevõtu. Kliendi vaev autode kasutamisel piirdub oma soovide ja vajaduste teavitamise ja maksete tasumisega. Selline liisingteenus on Eestis vähe levinud, maailmas aga väga laialdaselt kasutatav.

Sõltuvalt tehingu osapoolte residentsusest tehakse liisingteenuste puhul vahet siseriikliku ja rahvusvahelise liisingu vahel. Siseriikliku liisingu puhul on nii liisinguandja kui ka –võtja ühe ja sama riigi residendid. Rahvusvahelise liisingu korral asub aga üks lepingu osapool teises riigis. See liisingu liik jaguneb omakorda eksport- ja importliisinguks (*cross-border leasing*). Kui rentija on resident ja rentnik mitteresident, siis tegemist on eksportliisinguga. Residentse liisinguvõtja ja mitteresidentse liisinguandja vahelist liisingtehingut võib nimetada importliisinguks.

Lisaks on liisingteenusena olemas veel allrent (*sub lease*), mille korral on rentniku renditud vara antud rendile kolmandale isikule, kusjuures rendileandja ja rentniku vaheline leping jääb jõusse. Seda tüüpi liisingut pakuvad enamasti autorendiettevõtted. (Järve, Veisson 2003: 174-175)

Eesti Panga liisingustatistikas kasutatakse ühe liisingu tüübina ka tarbijafaktooringut. Selle all mõeldakse tehingut, kus müüja loovutab liisinguettevõttele varalised nõuded

temalt järelmaksuga kaupa ostnud klientide vastu (Selgitused liisingutabelitele ... 2008). Sageli tuuaksegi erialases kirjanduses liisingfinantseerimise kõrval ära ka faktooring. Faktooring (*factoring*) on püsiv lepinguline suhe faktooringuettevõtte ehk faktoori (*factor*) ja kaupade või teenuse müüja vahel, mille koheselt faktoori finantseerib müüja käibekapitali müügiarvete diskonteerimise vormis (Kõomägi 2006: 248). Sisuliselt hõlmab faktooring endas müüja müügiarvete ostmist ja diskonteerimist, müügiarvete haldamist ja rahaliste nõudeõiguste kogumist ostjalt ning müüjaettevõtte krediidi- ja välisvaluutariski maandamist. Faktooringut kasutatakse ka debitoorse võlgnevuse juhtimise instrumendina. Samaselt liisingule on võimalik faktooringfinantseerimist mitmeti liigitada. Eesti Panga koduleheküljel on peamiste faktooringu liikidena ära toodud siseriiklik, ekspordi, impordi, kogumis- ja maksufaktooring. Üldlevinumad liigid on ka regressiõigusega ja -õiguseta, avalik ja varjatud faktooring. Eestis kasutatakse põhiliselt regressiõigusega faktooringut, mis säilitab müüja vastutuse panga ees ostjate kvaliteedi üle ning sunnib müüjat tähelepanelikumalt jälgima oma ostjate maksevõimet ja tausta (Raudsepp 1999: 174).

Kindlasti on võimalik liisingut võrrelda veel mõne finantseerimisvormiga ja mitmeti liigitada. Autori arvates peaks rahvusvaheline üldsus liikuma aga sellises suunas, et liisingtehinguid liigitataks ainult riskide ja hüvede kandmise järgi (st eristataks ainult kapitali- ja kasutusrenti). Erialases kirjanduses leiduvad ning asjaosaliste poolt kasutatavad liisingteenuste, -tehingute ja -lepingute nimetused võivad küll erineda, kuid sisu poolest on ikkagi enamjaolt kõik vastavalt samad. Seega sõltub rendivorm pigem lepingu sisust mitte vormist. Otsustamiseks, millist vara soetusmeetodit kasutada, tuleks lähtuda lepingu majanduslikust sisust: kapitalirendi ja järelmaksuga müügi lepingut sõlmides on eesmärgiks vara soetamine, kasutusrendi lepingut sõlmides aga vara kasutamine.

Järgmisel leheküljel tabelis 1 on ära toodud liisimise kuumaksed ja kogukulud erinevate liisingulepingute ning tingimuste korral. Antud näites soovib eraisikust klient soetada 200 000 krooni (sh käibemaks 18%, ja järelmaksu korral) maksvat uut sõiduautot. Mõlema variandi korral on liisingulepingu kohaselt intressimääraks ja perioodiks vastavalt 6,0% ja 48 kuud. Kokkulepitud sisse makse on suuruses 20%. Erinevate variantide korral on kapitalirendi ja järelmaksu jääkväärtuseks 25% ja 0%, kasutusrendi

puhul 25%. Kapitalirendi korral käibemaksu (18%) tasumist ei ajatata. Tabelis 1 toodud arvnäitajatest võib tinglikult järeldada, kui klient ei soovi sõidukit pärast lepingu lõppemist endale saada ja eelistab väiksemat kogukulu, tuleks valida kasutusrent. Kui aga kliendi eesmärgiks on lepingu lõppedes sõiduk endale välja osta ja soovib väiksemat kuumakset, tuleks eelistada jäägiga kapitalirenti. Sellisel juhul peab klient arvestama aga liisinguperioodi viimasel kuul suurema väljaminekuga, sest viimasele maksele lisandub jääkväärtus. Kui klient soovib osta sõiduautot eraisikult või muult mitte käibemaksukohuslaselt, kus auto omahind on käibemaksuta, siis sobiks kõige enam järelmaks. Tabelis toodud arvutuste tulemused on ligikaudsed ja võivad erineda klientidele pakutavatest tingimustest. Konkreetse liisingusoovituse igale kliendile annab siiski liisinguettevõtte, lähtudes liisinguobjektist ja kliendi võimalustest, kohustustest ja vajadustest.

Tabel 1. Liisimise kuumaksed ja kogukulud erinevate tingimuste ja lepingute korral

VARIANT 1	Kapitalrent	Kasutusrent	Järelmaks
Sissemakse	20,0% 40 000 krooni	20,0% 40 000 krooni	20,0% 40 000 krooni
Jääkväärtus	25,0%	25,0%	25,0%
Lepingu pikkus	48 kuud	48 kuud	48 kuud
Intress	6,0%	6,0%	6,0%
Kuumakse	2 882 krooni	2 749 krooni	2 882 krooni
Kogukulu ²	225 454 krooni	171 967 krooni	225 454 krooni
VARIANT 2	Kapitalrent	Kasutusrent	Järelmaks
Sissemakse	20,0% 40 000 krooni	20,0% 40 000 krooni	20,0% 40 000 krooni
Jääkväärtus	0,0%	25,0%	0,0%
Lepingu pikkus	48 kuud	48 kuud	48 kuud
Intress	6,0%	6,0%	6,0%
Kuumakse	3 758 krooni	2 749 krooni	3 758 krooni
Kogukulu ²	220 365 krooni	171 967 krooni	220 365 krooni

Allikas: Hansapanga autoliisingu kalkulaator; autori koostatud.

Kuigi üldist reeglit on praktiliselt võimatu välja tuua, soovitab Eesti Liisingühingute Liit oma koduleheküljel sõlmida liisinguleping 20%-lise sissemakse, 25%-lise jääkväärtuse ja 48 kuu pikkuse perioodiga. Väiksemast sissemaksest või pikemast perioodist või suuremast jääkväärtusest võivad tuleneda suuremad lisakohustused ja riskid.

² Ei sisalda lepingu- ega kindlustustasu

1.3. Liisingu riskid ja seadusandlus

Riskide juhtimine ja identifitseerimine on liisinguettevõtte väga oluline strateegiline ja operatiivne tegevus. Ilma piisava riskijuhtimissüsteemita ei saa mistahes ettevõtte jätkusuutlikult eksisteerida. Finantsasutustes (sh liisinguettevõttes) on riskijuhtimine pidev ja oluline protsess, kuna finantsasutuse põhiväärtuseks on usalduse müümine oma klientidele. Viimase paarikümne aasta jooksul on finantsasutused teinud läbi suured muutused, mille käigus on kasvanud sõltuvus tehnoloogilistest lahendustest, samuti on klientidele pakutavad tooted muutunud keerulisemaks. Sellise keskkonnamuutuse tulemusena on liisinguettevõtted järjest rohkem hakanud tähelepanu pöörama riskidele ja nende juhtimise metoodikale. (Kitter 2003: 14)

Riskid, millega liisinguettevõtted pidevalt tegelema peavad, on üldjuhul sarnased samas sektoris tegutsevatele ettevõtetele. Üheks võimaluseks on riskid liigitada kahte suuremasse kategooriasse: üldised (*general*) ja spetsiifilised (*specific*) riskid. Üldiste riskide all peetakse silmas eelkõige poliitilisi, makroökonomilisi ja juriidilisi riske. Spetsiifilised riskid tulenevad aga eelkõige just liisingtehingute eripärast ja liisinguvarast. Spetsiifiliste riskide alla koonduvad näiteks ka finants- ja valuutarisk ning põhitegevuse risk. (The Risks of ... 2008) Riskide kategoriseerimine on võimalik veel mitmel viisil. Liisinguettevõtete riskid on suhteliselt sarnased aga pankade omadega. Sealt tulenevalt selgitabki töö autor järgnevalt krediidasutuste riskikeskkonnas enim esinevaid riske (krediidi-, likviidsus-, operatsiooni- ja juriidilised riskid) ja seda liisinguettevõtete tegevuse põhjal.

Krediidiriskiga on kitsamas tähenduses tegemist siis, kui liisinguvõtja pole suuteline oma kohustust liisinguettevõtte ees täitma. Klient muutub maksejõuetuks ja nii tekivad kohustused, mille tasumistähtaegadest ei suudeta kinni pidada. Kliendi-poolse suure võla tekkimisel lõpetatakse üldjuhul liisinguleping, millega võetakse automaatselt ära ka liisinguvara kasutamise õigus. Kuna enamus renditehingud kannavad endas krediidiriski, tegelevad liisinguettevõtted põhjalikult selle juhtimisega. Krediidiriski juhtimise tagavad eelkõige krediidianalüüs, kliendireitingud ning otsustusprotsessi, liisitava vara ja müüja analüüs. Just liisinguvara ja selle müüja analüüs peaks olema üheks olulisemaks krediidiriski juhtimise osaks. Seda põhjusel, et liisingfinantseerimise

puhul jääb reeglina liisitava vara omandistaatus vara ostmisest kuni kliendipoolsete lepingujärgsete kohustuste täitmiseni liisinguettevõttele.

Likviidsusrisk liisinguettevõttes tuleneb sellest, et ettevõttel võib puududa piisav hulk rahalisi vahendeid klientide finantseerimisvajaduste rahuldamiseks. Erinevalt pankadele ei ole liisinguettevõtetel võimalik oma portfelli tagada deposiitidega, vaid peavad kasutama selleks teisi vahendeid. Võimalikeks lahendusteks on näiteks pikaajalised laenud või lühiajalised võlakirjad. Eesti Panga statistikaandmebaasist on näha, et kohalike liisinguühingute ressursside käibest ja jäägist on viimastel aastatel laenude osakaal ligi 100%. Likviidsusriskiga on tegemist ka siis, kui liisinguettevõtte ei suuda realiseerida tagastatud liisinguvara. Selline olukord võib tekkida juhul, kui mingite spetsiifiliste seadmete nõudlus on praktiliselt olematu. Liisinguettevõtetes tagatakse üldiselt likviidsusrisiki juhtimine läbi pideva liisinguportfelli analüüsi. Analüüsi objektideks on liisinguportfelli kestvus ja võrdlus portfelli intressi ja kohustuste struktuuride vahel. Andres Kitteri (2003: 21) arvates võiks kõige ideaalsemaks situatsiooniks pidada sellist liisinguettevõtte likviidsuse juhtimist ja likviidsusrisiki maandamist, kus liisinguettevõttel on võimalik kaasata iga liisingulepingu sõlmimisel rahalisi vahendeid, mille pikkus ja intressistruktuur on identne liisingulepinguga. Kokkuvõtlikult tähendaks see liisinguportfelli ja kohustuste identseid struktuure.

Operatsioonirisk tähendab liisinguettevõttele otsese või kaudse kahju tekkimise riski, mis võib tingitud olla mitteametlikustest või vigastest sisemistest protsessidest, inimestest, süsteemidest ja välissündmustest. Kuna liisinguprotsess on suhteliselt pikk, siis operatsiooniriski on mõttekas vaadelda kolmes järgnevas etapis (*Ibid*: 39): liisingulepingu sõlmimine, haldamine ja lõpetamine. Näiteks lepingu sõlmimisel võib liisinguettevõtte kokku puutuda mahu riskiga, mis tähendab liiga suurest müügitulust tulenevat vähest aega analüüsima klienti või tehingut. Liisingulepingu haldamisel peab ettevõtte arvestama näiteks reputatsiooniriski tekkimise võimalusega. Suhteliselt sageli kipuvad ju „probleemsed kliendid” tekkinud olukorda üle dramatiseerima ja liisinguettevõtet süüdistama. 1998.aasta kevadet võib pidada esimeseks ajamomendiks Eestis, mil liisingukelmid sattusid politsei tulemusliku töö tagajärjel kohtuprotsessi (Berendson 1998: 4). Liisingupettused said võimalikuks just mõningate liisinguettevõtete suurte koormuste ja tehingute nõrga kontrolli tõttu.

Juriidiline risk on samuti üheks olulisemaks riskiks, millega liisinguettevõtted sageli kokku peavad puutuma. Juriidiline risk võib tekkida liisinguettevõteteid puudutavate regulatsioonide muutustest ja täiesti uutest regulatiivsetest normatiivdokumentide vastuvõtmisest. Juriidilise riski moodustavad ka riskid, mis võivad tingitud olla liisinguvara omandisuhetest. Omandistaatusest tulenevalt peavad liisinguettevõtjad alati arvestama ka potentsiaalsete nõuetega kolmandatelt isikutelt, mis võivad tingitud olla liisinguvara käitlemisest tekitatud kahjustest või vigastustest (Boobyer 1997: 58). Juriidilise riski tekkimise võimalusega peavad ettevõtted arvestama ka rahvusvaheliste liisingtehingute korral. Kuigi liisinguandja ja –võtja on pärit erineva jurisdiktsiooniga piirkondadest, peab leping vastama mõlema riigi seadusandlusele. Kokkuvõtlikult võib öelda, et juriidilist riski tekitavad peamised välised tegurid on muudatused seadusloomes, liisinguettevõtete tegevust reguleerivates seadustes, maksuseadustes ja raamatupidamislikus käsitluses. Järgnevalt keskendubki töö autor liisingu seadusandlikele alustele.

Sarnaselt töö esimese peatüki teises osas ära toodud liisingu kategoriseerimisele ei ole ka liisingu reguleerimise seadusandlik raamistik täiesti selgelt piiritletud. Küll aga püüavad erinevad riigid sarnaselt hoida liisingu raamatupidamisreeglistikku kooskõlas rahvusvaheliste standarditega. Nendeks standarditeks on autori poolt juba eespool kajastatud IASB-i ja FASB-i raamatupidamisreeglistikud. Esimese nõukogu standardeid järgivad eelkõige Euroopa ja paljud muud riigid (nt Venemaa, Austraalia, Hiina, Lõuna-Aafrika Vabariik). FASB-i standardeid rakendatakse see-eest Ameerika Ühendriikides ja temaga sarnase arvestussüsteemiga riikides (nt Kanada, Brasiilia, India, Jaapan).

2006.aasta lõpus otsustasid kaks nimetatud nõukogu liisingtegevuse standardiseerimisel tihedamat koostööd tegema hakata, moodustades rahvusvahelise töögrupi üle vaatamaks ühiselt rendiarvestuse reeglistikud. Koostöö vajadus tulenes sellest, et olulisemad standardid on koostatud juba 25-30 aastat tagasi ja siiani esineb mitmeid segadust tekitavaid liisingtehingute arvestusviise. Töögrupi ülesandeks on juhtida nõukogude poolt koostatud liisingut puudutavate standardite fundamentaalset läbivaatlust. Suuremat tähelepanu pöörataksegi rendilepingute erinevatele käsitlemis- ja arvestusviisidele, seda nii liisinguandja kui –võtja seisukohast. Töögrupi esialgsed tulemused ning seisukohad peaksid ilmuma 2008.aastal. (IASB and FASB ... 2008) Lõpliku

tulemusena peaks valmima ühine liisingustandard, mis oleks paremini vastavuses globaalse liisinguturu muutustega ja võrdne nii liisinguandjatele kui -võtjatele. Selleks, et tulemuse kujunemisel arvestataks ka liisinguettevõtete arvamusi ja tähelepanekuid, teevad nõukogud tihedalt koostööd organisatsiooniga Leaseurope. (International Lease ... 2008)

Enamikes riikides ei ole aga kehtestatud spetsiaalselt liisingfinantseerimist reguleerivat seadusandlust. Kuid see ei tähenda, et liisingu seadusloome kohalikul tasemel täielikult puuduks. Liisingut käsitlevad õigusaktid on kajastatud eelkõige riigi tsiviil- ja/või äriõigustes. Kuna liisingu õiguslikud alused erinevad riigiti, selgitab järgnevalt töö autor ülevaatlikult Eesti Vabariigis kehtivat seadusandlust liisingtegevuse reguleerimiseks.

Nagu liisingu mõiste defineerimisel mainitud sai, ei ole termin „liising” kohaliku seadusandluse poolt määratletud. Kui mõningates riikides nõutakse liisingteenuse osutamiseks vastava litsentsi olemasolu, siis Eestis äriühingutel seda vaja ei ole. Kehtestatud ei ole ka eraldi nõudeid liisingteenust pakkuvate ettevõtete õigusliku vormi osas. Vastavalt Krediidiasutuste seadusele kuuluvad liisingteenused ka krediidiasutuste tehingute hulka. Muid olulisi õiguslikke sätteid vastav seadus liisingule ei kehtesta. Reet Hääle sõnul ei vaja kohalikud liisinguettevõtted konkreetselt ainult liisingut puudutavat seadust. Praeguses olukorras tullakse toime ka kehtiva seadusloomega, mis võib tinglikult jagada liisingulepingu sisu, liisingu raamatupidamisliku käsitluse ja maksustamise järgi.

Kehtivas seadusandluses reguleeritakse liisingulepinguid eelkõige Võlaõigusseaduses (VÕS). VÕS sätestab liisingulepingu mõiste, liisinguandja ja -võtja õigused ning kohustused, samuti liisingulepingu ülesütlemise korra ja selle tagajärjed. Seaduses kindlaks määratud lepingu mõiste ning liisinguandja- ja võtja kohustused on autori poolt kajastatud töö esimeses alapunktis (vt lk 9-10). VÕS ei erista aga kasutus- ja kapitalirenti, nendel lepingutel tehakse vahet ainult raamatupidamist ning maksustamist reguleerivate õigusaktide alusel.

Raamatupidamises reguleerib rendiarvestust 30.detsembril 2002 Raamatupidamise Toimkonna poolt vastuvõetud uus Rendiarvestuse juhend. Rendiarvestuse juhendis on sätestatud kriteeriumid rendilepingute arvestamiseks ja kajastamiseks nii rentniku kui

rendileandja poolt Eesti hea raamatupidamistava kohaselt koostavates raamatupidamise aastaaruannetes. Rendarvestuse juhendit rakendatakse raamatupidamise aastaaruannetel, mida koostatakse 01.oktoober 2003 ja hiljem algavate aruandeperioodide kohta. Rendarvestuse juhendis toodud arvestuspõhimõtted on üldjuhul kooskõlas rahvusvaheliste finantsaruandluse standarditega (IAS-17). (Liising Eestis 2004: 1) Kõige olulisemad aspektid raamatupidamisliku nii kohalikust kui rahvusvahelisest käsitlest pidas töö autor vajalikuks täpsemalt kajastada liisingu liikide (eelkõige kapitali- ja kasutusrent) ära toomisel. Seda just sellepärast, et võimaldada töö lugejal erinevate liisingulepingute sisust, nende arvestamisest ja kajastamisest raamatupidamise aruannetes paremini aru saada.

Eesti Vabariigi Raamatupidamise Toimkond kinnitab, et lähema aasta-kahe jooksul raamatupidamisvaldkonnas olulisi muudatusi ette näha ei ole. 24.juulil 2006 tegi IASB avalduse, millega lubati aastani 2009 mitte jõustada rahvusvahelistes finantsaruandluse standardites ühtegi olulist uut muudatust. Sellise avalduse tegemiseks tuli surve Euroopa Liidu institutsioonide poolt, kes väljendasid rahulolematust liiga sagedaste standardite muutuste üle. Standardite mõneaastase „külmutamise” eesmärgiks on anda ettevõtetele rohkem aega harjumaks olemasolevate reeglitega, enne kui võtta ette uusi suuremaid arenguhüppeid. (Raamatupidamisrindel muutusteta ... 2008)

Suhteliselt sagedasti muutuvad (eelkõige maksumäärade osas) ja ühed kõige keerulisemad ning sagedamini tavakodanike poolt mittemõistetavad liisingut puudutavad seadused on selle maksustamist hõlmavad õigusaktid. Liisingu maksustamist reguleerivad Eestis Vabariigis nii Tulumaksuseadus (TMS) kui Käibemaksuseadus (KMS). Residendist äriühingute omavaheliste renditehingutega ei teki üldjuhul tulumaksukohustust. Küll aga võib seaduse kohaselt tulumaksukohustus tekkida juhul, kui rentnik kasutab kasutusrenti või soetab vara kapitalirendi tingimustel, mis ei ole seotud rentniku ettevõtlusega (TMS § 51, 52). Sellises olukorras vara rendi- või väljaostumaksete tasumisel tekib rentnikul kohustus tasuda tulumaksu määras 21/79 (2008.aastal). Kui residendist äriühing teeb rendimakseid füüsilisest isikust olevale rendileandjale, kes ei ole füüsilisest isikust ettevõtjana Maksu- ja Tolliametis või äriregistris registreeritud, siis tuleb ettevõttel kinni pidada ka tulumaks (TMS § 40, 41).

Mitteresidendist rendileandjale tehtavate rendimaksete korral on vajalik kindlaks teha, kas tegemist on kasutus- või kapitalirendi maksetega. Klassifitseerimine on vajalik otsustamiseks, kas rendimaksed kuuluvad maksustamisele rendituluna, litsentsituluna või vara kapitalirendi tingimustel võõrandamisena (Liising Eestis 2004: 6). Kui renditulu saajaks on mitteresidendi Eestis registreeritud püsiv tegevuskoht, siis tulumaksu kinni ei peeta (TMS § 40). Tulumaksuga ei maksustata ka residendist äriühingu või Euroopa Liidu (EL) liikmesriigi või Šveitsi Konföderatsiooni residendist äriühingu Eestis registreeritud püsiva tegevuskoha kaudu või arvel makstud litsentsitasu, kui on täidetud mittemaksustamiseks sätestatud tingimused (TMS § 31). Maksustamise korral on kinnipeetavaks tulumaksu määraks 15% (TMS § 43).

Kuna TMS-is kapitali- ja kasutusrendi definitsioonid puuduvad, toimub nende rendilepingute piiritlemine üldlevinud tõlgenduse põhjal – kas kasutuslepingus sisaldub omandiõiguse ülemineku säte või mitte. Kui kasutuslepingus sisaldub vara omandiõiguse ülekandumine, siis on vastava seaduse kohaselt tegemist kapitalirendiga. Kui kapitalirendilepingust tulenevalt on vara väljaostumaksed intressimaksetest eristatavad, siis üldjuhul mitteresidendile makstavatele vara väljaostumaksetelt tulumaksu kinni ei peeta (TMS § 41). Tulumaksu ei peeta kinni üldjuhul ka intressimaksetelt. Küll aga maksustatakse Tulumaksuseaduse § 17 kohaselt tulumaksuga laenult, väärtpaberilt, liisingult või muult võlakohustuselt saadud intress, mille võrra esialgset võlakohustust suurendatakse. Kui tegemist on müügi-tüüpi kapitalirendilepinguga, siis mitteresidendist rendileandja saadud müügitulu võib kuuluda samuti maksustamisele. Seda sellisel juhul, kui kasu on tekkinud tehingutest, mis on ära toodud TMS § 29 lg-s 4.

Juhul kui rendilepingus puudub vara omandiõiguse ülemineku säte, siis on TMS-i kohaselt tegemist kasutusrendiga. Kui kasutuslepingus objektiks on tööstuslik, kaubanduslik või teadusala sisseade, mida kasutatakse rentniku poolt Eestis, siis maksustatakse selline kasutustasu TMS-i tõlgenduselt kui litsentsitasu ja kohaldatakse erinevalt renditulule rakendatavast kinnipidamisest (21%) madalamat kinnipeetavat tulumaksu määra (15%). Topeltemaksustamise vältimise lepingud, mis Eestil on sõlmitud välisriikidega, võivad vähendada antud tulumaksu kinnipidamise määra 5% või 10%-ni. Eeltoodud litsentsitasu ei ole maksustatav, kui väljamakse saaja on EL-i teise liikmesriigi või Šveitsi Konföderatsiooni residendist äriühing vahetult või oma

EL-i teise liikmesriigis registreeritud püsiva tegevuskoha kaudu ja muud sätestatud tingimused mittemaksustamiseks on täidetud. (Liising Eestis 2004: 8) Kui kasutuslepingu objektiks on mitteresidendi poolt kasutada antud Eestis asuv kinnisasi, Eestis registrisse kantav või siin kasutatav vallasasi, maksustaks selline väljamakse kui renditasu tulumaksu kinnipidamise teel määras 21% (TMS § 41, 43).

Töö autor on seisukohal, et võrreldes Eesti äriühingute tulumaksuga maksustamise korra muutmisega (seoses Euroopa Liidu ema- ja tütaräriühingute direktiiviga) liisingtehingute tulumaksustamine lähemate aastate jooksul oluliselt ei muutu. Küll aga Riigikogu poolt vastu võetud kohaliku tulumaksumäära muudatustega peaks maksuäär alanema igal aastal ühe protsendi võrra, saavutades 2011.aastal 18% taseme. Tulumaksumäära sellise alanemise korral muutuks vastavalt Tulumaksuseadusele ka renditehingute maksumäärad.

Alates 01.mai 2005 kehtib Eesti Vabariigis uus Käibemaksuseadus. Võrreldes eelnenud seadusega, loobuti segaduse vältimiseks terminite „kasutusrent” ja „kapitalirent” kasutamisest, kuna need ei langenud kokku Raamatupidamise Toimkonna rendiarvestuse juhendis sätestatud mõistetega. Hoolimata sellest, tuleb liisingtehinguid jätkuvalt eristada käibemaksuarvestuse tarbeks kas kauba võõrandamisena (võõrandamistüüpi liisinguleping) või teenuse osutamisenä (teenustüüpi liisinguleping). Seaduse kohaselt ei põhine liisingtehingute käibemaksukäsitus majanduslikul sisul ning kapitalirenti võetakse kui kauba võõrandamist.

Peamisteks erinevusteks liisingu käsitlemisel endise ja praegu kehtiva Käibemaksuseaduse vahel võib pidada muutusi käibe tekkimise koha määratlemisel transpordivahendi üürimisel, rentimisel või kasutusvaldusesse andmisel. Samuti muutusid uue seadusega käibe tekkimise aja määratlemine, intresside käibemaksuarvestus ja sisendkäibemaksu mahaarvamine sõiduaude soetamisel võõrandtüüpi liisingulepingu alusel. Uue Käibemaksuseaduse põhimõtteid rakendatakse täielikult uutele, pärast 01.mai 2004 sõlmitud liisingulepingutele. Täiendav üleminekusäte oli vajalik siiski transpordivahendite osas, mis olid antud ühendusevälise riigi isikust lepingujärgsele kasutaja valdusesse enne 01.maid 2004 teenuse osutamiseks.

Võõrandamistüüpi liisingtehingute korral maksustatakse liisinguobjekti maksustatav väärtus üldreeglina käibemaksumääraga 18%, intressid ei kuulu maksustatava väärtuse hulka ja need pole ka käibemaksu objektiks. Kui aga võõrandamistüüpi liisingulepingu korral saab tehingu klassifitseerida kauba ühendsisese käibena (KMS § 7) või kauba ekspordina (KMS § 5), siis liisinguobjekti üldreeglina ei maksustata (maksumäär 0%). Kui võõrandamistüüpi liisingulepingu objektiks on uus transpordivahend (vastavalt KMS § 2), siis kauba ühendusesisene käive tekib kõikidel juhtudel, kui liisinguvõtjaks on EL-i teise liikmesriigi isik ja liisinguobjekt toimetatakse teise liikmesriiki (KMS § 7). Uue transpordivahendi käibemaksuga maksustamine toimub igajuhul sihtriigis. Võõrandamistüüpi liisinguleping, mille objektiks on kinnisasi või selle osa, ei ole üldjuhul käibemaksu objektiks (KMS § 16). Erandina vaadeldakse ehituskrunti ja ehitist ning selle alust maad, mis võõrandatakse enne ehitise esmast kasutuselevõttu.

Vallasasja üürile, rendile või kasutusvaldusesse andmist teenustüüpi liisingulepingu alusel maksustatakse käibemaksumääraga 18% juhul, kui teenust osutatakse Eestis registreeritud või piiratud maksukohustuslasele. Teenuse osutamise kohaks ei peeta Eestit ja siin maksustamismääraks on 0%, kui teenustüüpi liisinguleping on sõlmitud EL-i teise liikmesriigi maksukohustuslasega. Kinnisasja või selle osa üürile, rendile või kasutusvaldusesse andmist ei maksustata üldreeglina käibemaksuga (KMS § 16). Kui liisinguvõtja on registreeritud käibemaksukohustuslasena, saab liisinguvõtja liisingumaksetelt tasumisele kuuluva sisendkäibemaksu üldjuhul maha arvata. Käibemaksuseaduse kohaselt on sisendkäibemaks lubatud maha arvata ka siis, kui teenustüüpi liisingulepingu objektiks on sõiduauto.

Võrreldes endise seadusega tekib praegu kehtiva Käibemaksuseaduse kohaselt kapitalirendi korral maksustatav käive mitmes osas: kuni objekti üleandmiseni tuleb käibemaks ära maksta sissemakse ja sooritavate kuumaksete summalt ning vara üleandmisel korraga kogu ülejäänult summalt (vt tabel 2). Sissemaksearvele ja sellele järgnevatele kuumaksetele, mis jõuavad kätte enne objekti loovutamist, lisatakse käibemaks ostumakse summale. Pärast üleandmis-vastuvõtmisakti edastamist liisinguettevõttele koostatakse kliendile eraldi käibemaksuarve. Liisinguettevõtted pakuvad võimalust ajatada tasumisele kuuluvat käibemaksu, siis lisandub ajatatud summale ka intress. Käibemaksukohustuslastele ajatatakse käibemaks keskmiselt kuni kolmeks kuuks vara

üleandmiseni (kuna selle aja jooksul on käibemaksukohustuslastel tavatingimustes võimalik käibemaksu ettemaks riigilt tagasi saada) ja mittekäibemaksukohustuslastele (sh eraisikud) kogu liisinguperioodiks (Liisingtehingute käibemaksustamine 2008). Väljaostumaksetele lisatakse siis alates esimesest makseperioodist valitud kuudeks periodiseeritud käibemaksu nõue (vt lisa 2). Eesti-sisesel kasutusrenditehingul loetakse käive tekkinuks igakuiste maksetena, mispärast tuleb käibemaks maksta koos perioodiliste maksetega. Sarnaselt kapitalirendile on ka kasutusrendi korral lepingutasu ja intress maksuvabad. Tabelist 2 on näha, et kliendil tekib perioodiliste arvete alusel raamatupidamises sisendkäibemaksu tagasiarvestamise õigus. Kasutusrendilepingu lõppemisel on kliendil poolte kokkuleppel õigus liisitud vara jääkväärtusega välja osta, kuid sellisel juhul lisandub selle ka käibemaks. Lepingutel, kus liisingobjekti müüjaks on mittemaksukohuslane ja objektiks kasutatud ese, käibemaksu kuumaksetele ei lisandu.

Tabel 2. Liisingtehingute maksustamine Eestis 2008.aastal

	Kasutusrent (teenustüüpi leping)	Kapitalirent (võõrandamistüüpi leping)
Tulumaks (TMS-i alusel)	Teatud objektide rendimaksetelt tulumaksu kinnipidamine kas 21% või 15% Maksulepingu olemasolul soodsama kinnipidamise määra kohaldamise võimalus	Rendimaksetelt tulumaksu kinnipidamise kohustus puudub, mitteresidendi jaoks tegemist vara võõrandamisega, mil võib tekkida maksustatav kasu Intressimakselt tulumaksu kinnipidamise kohustus üldreeglina puudub
Käibemaks (KMS-i alusel)	18% (kinnisasja kasutamine üldreeglina maksuvaba) Lepingutasu ja intress käibemaksuvabad Maksustatakse käibemaksuga igakuiseid makseid Raamatupidamises sisendkäibemaksu tagasiarvestamise õigus Vara välja ostmisel lisandub jääkväärtusele käibemaks	18% (kinnisasja müük võõrandamistüüpi lepingu tingimustel üldreeglina maksuvaba) Lepingutasu ja intress käibemaksuvabad Maksustatakse käibemaksuga kuni vara üleandmiseni tehtavaid nn põhiosamakseid ning üleandmisel kogu ülejäänud jääk Raamatupidamises sisendkäibemaksu tagasiarvestamise õigus Tasumisele kuuluvat käibemaksu võimalus ajatada, ajatatud summale lisandub intress

Allikas: Eesti Vabariigi Käibe- ja Tulumaksuseadus; autori koostatud.

2007.aasta detsembrikuus Eesti Vabariigi Valitsuse poolt algatatud ja Riigikogu menetlusse võetud Liiklusseaduse ja karistusseadustiku muutmise seaduse eelnõu käsitleb samuti mitmeid olulisi liisinguga seotud õiguslike aluste muudatusi. Karistusseadustiku soovitud muudatused annaks näiteks õiguse kuriteo toimepanemisel (nt joobeseisundis mootorsõiduki juhtimine) konfiskeerida ka liisingulepingust tulenev varaline õigus (nt mootorsõiduk). Praegusel hetkel on aga nii Eestis kui mujal maailmas osa kuritegelikul teel omandatud (st omandatavast) varast, mida ei ole võimalik konfiskeerida põhjusel, et see ei kuulu teo toimepanijale, vaid liisinguettevõtjale. Seega on liisinguettevõtjaid hakatud Euroopas kutsuma ka nn „*safe heaven*-ks“ – tõenäosus, et liisingulepinguga vara kasutamisel ähvardaks liisingueseme kasutajat varast ilma jäämise oht, on väga väike. Võlaõigusseaduse muutmine tagaks varalise õiguse konfiskeerimisel võimaluse liisinguobjekti isikult ära võtta, sest riigil on võimalik astuda isiku asemel võlasuhtesse ja nii välditakse liisinguandjale kahju tekitamist. (Liiklusseaduse ja karistusseadustiku ... 2008)

Autori arvates tuleks veel väga palju tööd teha, et antud eelnõu saaks korralikuks seaduseks. Mõtleмата on kogu mehhanism ja eelkõige institutsioon, kes tegelikult hakkaks varade ja varaliste õigustega tegelema. Eesti Vabariigi praegune justiitsminister Rein Lang on ajakirjanduse vahendusel väitnud, et kui varade konfiskeerimise kohustus pannakse politseile või prokuratuurile, tuleks luua nimetatud institutsioonidesse ka vastavat võimekust, mida tema arvates seal tänasel päeval praktiliselt ei ole.

Küll aga on töö autor seisukohal, et liisingut puudutavas seadusandluses tuleb nii aja kui liisinguturu muutustega kaasas käia. Tuleks leida näiteks võimalused kriminaaltulu konfiskeerimiseks juhul, kui kriminaaltulu eest on soetatud liisinguvara. Järgmises peatükis analüüsitakse Eesti liisinguturul toimunud muutuseid, selgitatakse nende peamisi põhjuseid ja tuuakse välja võimalikud edasised perspektiivid.

2. EESTI LIISINGUTURU ANALÜÜS

Alljärgnev kohaliku liisinguturu analüüs on autori poolt läbi viidud töö sissejuhatuses fikseeritud eesmärgi saavutamiseks ja põhineb võrdleva analüüsi meetodil. Kolme viimase uurimisülesande täitmiseks kogus autor esmalt vajalikku informatsiooni ja fakte, mis pärinevad eelkõige Eesti Liisingühingute Liidult, Eesti Panga statistika- andmebaasist ja organisatsiooni Leaseurope aastaaruannetest. Mõningad nii kvantitatiivsed kui kvalitatiivsed andmed on pärit ajakirjandusest, millesse autor püüdis suhtuda allikakriitiliselt. Võimaluse korral on nimetatud andmetele küsitud Eesti Liisingühingute Liidu ja liisinguettevõtete kinnitust. Kogutud informatsioon on autori poolt struktureeritud ja analüüsitud. Eesti liisinguturul toimunud muutuseid analüüsitakse aastate lõikes ja võrdluses, lisaks on võimaluse korral kohalikke näitajaid võrreldud Euroopa keskmiste suurusetega. Oluline on siinjuhu märkida, et kohaliku ja Euroopa turu statistika sisaldab üldjuhul vastavalt ainult Eesti Liisingühingute Liitu kuuluvate ettevõtete ja Leaseurope-i liikmete andmeid. Tegemist on siiski väga lähedase kõikse-uuringuga, sest Eesti Liisingühingute Liitu kuuluvad ettevõtted on läbi aegade hõlmanud kohalikust turust keskmiselt üle 90%-i (2007.aastal umbes 99%). Organisatsiooni Leaseurope kuuluvad liisinguettevõtted on katnud keskmiselt 90% Euroopa turust, näiteks 2006.aastal oli vastavaks näitajaks 92%. Leaseurope-i liikmesriikide ettevõtete koondportfelli ja -uusmüügi suurused ning kasvud on toodud ära lisas 3. Organisatsiooni internetileheküljel olid saadaval vaid 1999-2006.aasta aruanded. Mõningatel perioodidel polnud erinevatel põhjustel võimalik kõikide riikide andmeid kätte saada või eelmiste aastatega võrrelda (tähistatud kolme punkti ja sidekriipsuga).

Lisaks muutustele erinevate kriteeriumite lõikes ja nende peamistele põhjustele on töö empiirilises osas välja toodud ka võimalikud perspektiivid. Kohaliku liisinguturu edasise arengu prognoosimisel on kasutatud nii autori isiklikku kui ka turuosaliste arvamust. Töö autori küsimustele oli nõus vastama Eesti Liisingühingute Liidu tegev- direktor Reet Hääl. Avatud küsimustega intervjuu koos vastustega on kokkuvõtlikud

toodud lisa 4. Autori mitmekordsetele pöördumistele ei vastanud nii Hansa Liising Eesti AS, SEB Liising AS, Sampo Pank AS kui Nordea Finance Estonia AS. Töö koostajani jõudis informatsioon, et näiteks Hansa Liisingu juhtivate töötajate sõnul nõudsid autori küsimused konfidentsiaalse informatsiooniga vastuseid. Isegi küsimusele, miks just nende teenused on klientidele teistest paremad ja soodsamad, ei olnud nimetatud ettevõtteid nõus vastama.

Viimane lisa (vt lisa 5) koondab Eesti liisinguturu 2000-2007.aasta portfelli suuruseid erinevate klientide lõikes. Selle tabeli kasutamisel tuleb olla teadlik, et alates 2005.aastast ei sisalda Eesti Panga statistika Sampo Liisingu andmeid. Nimetatud aastal ühines liisinguettevõtte Sampo Pangaga ja vastavad näitajad on Eesti Panga andmetel toodud kommertsbankade statistikatabelites.

Autor lähtub alljärgnevalt tunnuste minimaalsuse printsiibist – analüüsi kaastakse kõik olulised ja välja jäetakse ebaolulised andmed. Tähelepanu on pööratud ka erinevate näitajate töökindlusele ja kehtivusele. Kvalitatiivsete andmete korral on oluliselt rõhku pandud ka nende usaldatavusele, tõendatavusele ja nii välisele kui sisemisele kehtivusele.

2.1 Eesti liisinguturu kujunemine ja seal tegutsenud ettevõtted

Eesti panganduse alguseks võib pidada 1992.aastat, kui enne rahandussektori reformimist ja valuutakomitee süsteemi kasutuselevõttu jõudis kommertsbankade arv tõusta 42-ni. Sellise bankade arvuga majandusruum oli Eesti jaoks ilmselgelt liiast. Korraldamaks ümber pangandussüsteemi ja suurendamaks selle usaldusväärsust, kiirendas Eesti Pank rahandusasutuste konsolideerimise protsessi, tõstes miinimumkapitalile esitatavaid nõudeid. (Panganduse roll ... 2008) Pangad hakkasid rohkem tähelepanu pöörama riskide analüüsimisele ja hajutamisele. Tugevnes bankadevaheline konkurents ning arendati välja uusi tooteid ja teenuseid, näiteks alustati tarbimiskrediitide pakkumist. Samuti hakkasid pangad aktiivselt tegelema liisingteenustega.

Esimesi liisinguoperatsioone Eestis hakkas teostama Hansapanga laenuosakond 1993.aasta alguses. Kuid juba 20.juulil 1993 asutati 200 000-kroonise aktsiakapitaliga Hansapanga omanduses olev Eesti esimene liisinguettevõtte AS Hansa Liising Eesti. Tütarettevõtte asutamine osutus vajalikuks, kuna nõudlus vastava teenuse järele oli

suhteliselt suur. Ka teiste suuremate pankade juurde loodi liisinguettevõtted, sest üha enam sai selgemaks, et Eesti liisinguturul on piisavalt kasvuruumi. (Uibo 1994: 23) Eesti Liisingühingute Liidu andmetel oli tütarettevõtete moodustamise põhjuseks ka see, et tol ajal pankade poolt sooritatud tehingud osutusid väga ebarentaabliks, kuna käibemaksu tagasi arvestada ei olnud võimalik.

1994.aasta keskel tegutses Eestis umbes 10 liisinguettevõtet. Lisaks sellele pakkusid mitmed maailmanimega tootjate Eesti esindused oma emaaettevõtete toel liisingu põhimõttel finantseeringut. Suuremate liisinguettevõtete hulka kuulusid Hansa Liising, Tallinna Panga Liising, Foreks-Liising, S.P Liising ja Raeraha. Hansa Liisingu tollaegse mäenedžeri Lenno Ruuti sõnul konkureerisid liisinguettevõtted selles, kui tugeva kliendi või riskivaba projekti keegi endale saab. Peamiseks eesmärgiks oli selekteerida võimalikult kvaliteetne liisinguportfell. Ruuti sõnul oli liisinguturule sisenemisest huvitatud isegi majandite reorganiseerimise käigus moodustatud laenu- ja hoiuühistud. Projekti „Tulika Takso”, liikluspolitsei ja Saku Autobaasi finantseerimisega tegeleva Hansa Liisingu portfelli suuruseks oli 1994.aasta juulikuus 125 miljonit krooni. Eesti teise liisinguettevõttena asutatud 2,5 miljoni kroonise aktsiakapitaliga Foreks-Liisingu liisinguportfelli suurus ulatus aga nelja miljoni kroonini. Sarnaselt Hansa Liisingule tuli ka Foreks-Liisingu klientidel liisingteenust kasutades maksta finantseerimisel saadud summa pealt intressi keskmiselt 18-25% aastas. Lisaks sellele pidi arvestama soovitusliku ettemakse (30%) ja ühekordse lepingutasuga (suuruses 1000-8000 krooni). 1994.aastal oli Foreks-Liisingu AS-i tegevdirektor Anti Pihtje arvamusel, et väikeste tehingute ja töökuludega riskantne liisinguturg vajab veel hulgaliselt avastamist. (Uibo 1994: 23) 1994.aasta lõpuks oli kohaliku liisinguturu portfelli kogumahuks 233 miljonit krooni. Portfelliga peab töö autor silmas selle jääki, mis on liisingunõuete bilansiline väärtus (ei sisalda arvestatud intresse ega käibemaksu).

Lisaks liisingule hakkasid pankade juurde loodud tütarettevõtted (eelkõige Hansa Liising ja Ühisliising) pakkuma ka faktooringfinantseerimise võimalust. 1995.aastal oli liisinguturu kindel liider varade suuruse poolest Hansa Liising, kelle osa oli ligi 60%. Suurte liisinguettevõtete hulka kuulusid ka HF Liising AS, Ühisliisingu AS ja Port AS, kellele kokku kuulus 26% turust. Keskmiste ettevõtete – Tallinna Panga Liisingu,

Foreks-Liisingu, Eesti Tööstusliisingu ja ERA Liisingu – turuosa ulatus 11%-ni. (Võtting 2008) Ülejäänud liisinguettevõtted võis liigitada väikefirmade rühma, kuigi grupisisesele oli nende suurused üsna erinevad. 1995.aastal viimasena turule sisenenud EVEA Panga Liising ja Amserv Kapitali AS ei olnud veel jõudnud alustada aktiivset majandustegevust.

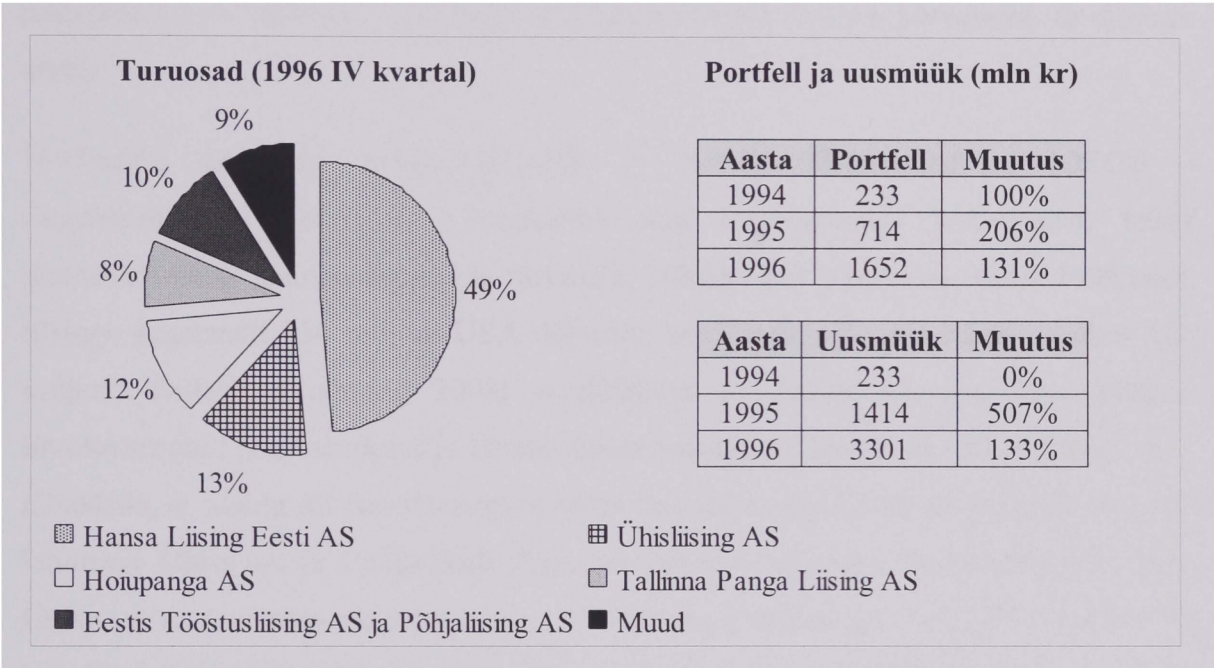
Kahe esimese aastaga oli liising Eestis juba arvestatavaks finantseerimisviisiks muutunud, mida kinnitab ka uusmüügi mahu 5-kordne suurenemine 1995.aastal. Kuid tolleaegsed seadused kippusid ajale jalgu jääma või puudusid üldse, mispärast tekkis vajadus katuseorganisatsiooni järele, mis koordineeriks eraäri ja riigi suhteid nii, et mõlema huvid oleksid kaitstud (10 aastat ... 2005: 1). 28.septembril 1995 asutati Eesti Liisingühingute Liit (ELÜL), mis registreeriti mittetulundusühinguna 1996.aasta 1.vebruaril. Asutajateks olid Amserv Kapital AS, Hansa Liising Eesti AS, Eesti Tööstusliising AS, Hoiupanga Liising AS, Tallinna Panga Liising AS, Era Liising AS, Viru Vara Liisingu ja Kinnisvara AS, Foreks-Liising AS, Siemens Finantseeringud OÜ ja Ühisliising AS. Liidu peamiseks põhimõtteks seati liikmete huvide kaitsmine riigi rahulolu võtmes. ELÜL-i eesmärkideks on (Liit ja liikmesfirmad 2008):

1. liikmete ühiste huvide esindamine riigivõimu- ja valitsemisorganitega suhtlemisel;
2. liikmete omavaheliste suhete hoidmine ja arendamine;
3. liisinguturu statistiliste näitajate koondamine, analüüsimine ja avalikustamine;
4. liisingalase koolituse ja täiendõppe läbiviimine;
5. läbirääkimiste pidamine finantsinstitutsioonidega;
6. osalemine liisingut puudutavate seaduste väljatöötamises;
7. suhtlemine avalikkusega.

Eesti Liisingühingute Liidu liikmete arv on aastate jooksul muutunud (maksimaalne liikmeskond on olnud 26), hetkel koondub ühenduse alla aga viis ettevõtet: Hansa Liising Eesti AS, SEB Liising AS, Nordea Finance Estonia AS, Sampo Pank AS ja UniCredit Leasing Eesti filiaal. ELÜL-il on liikmestaatus ka organisatsioonis Leaseurope, kuhu kuulub 2006.aasta seisuga 46 liisinguassotsiatsiooni 34-st Euroopa riigist. Näiteks mitmete eesmärkide ja ülesannete hulgas esindab Leaseurope oma liikmete ühiseid huve suhtlemisel Euroopa Liidu ja rahvusvaheliste organisatsioonidega

(nt Euroopa Parlamendiga, Rahvusvaheliste Raamatupidamisstandardite Nõukoguga) ning teavitab liikmeid valdkonna arengutest ning olulistest muudatustest nii Euroopas kui mujal maailmas (About us 2008).

Kui 1995.aasta lõpuks kujunes kohalikuks liisinguportfelli mahuks 714 miljonit krooni, siis aasta hiljem suurenes see 131%, ulatudes 1652 miljoni kroonini (vt joonis 4). Ka uusmüük, mis on liisinguettevõtete poolt soetatud varade maksumuse ja rentnike esimeste sissemaksete vahe (st perioodi jooksul tekkinud uute intressikandvate nõuete summa, mis ei sisalda ettemakseid), kasvas peaaegu samas mahu (133%).



Joonis 4. Turuosad, liisinguportfelli ja uusmüügi kogumahud 1994-1996 (autori koostatud Eesti Liisingühingute Liidu andmete põhjal)

Kohaliku liisinguturu liider oli endiselt Hansa Liising, mille kiiresti kasvanud bilanss võinuks mahult võistelda juba mitme väiksema Eesti pangaga. See-eest ettevõtte kohaliku turu osakaal vähenes aasta teises pooles märgatavalt. Kui aasta esimesel poolel moodustas Hansa Liisingu osa Eesti liisinguturul ligi 60%, siis viimase kvartali lõpuks oli see ELÜL-i andmetel vähenenud 49%-ni (vt joonis 4). Hansa Liisingu väitel oli turuosakaalu kahanemine eelkõige tingitud ettevõtte suuremast tähelepanust tütarfirmade arengusse Lätis ja Leedus. Kuid sellegipoolest suhteliselt suur edumaa võrreldes konkurentidega oli tingitud sellest, et tegevust alustati teistest pool aastat varem. Samuti oli Hansa Liisingu eeliseks Hansapanga tollaegne tugev kontsentratsioon Tallinnas, kus oli rohkem rahalisi ressursse, automüüjaid ja seega ka

turgu liisingteenustele. Edu subjektiivse põhjusena võib autori arvates pidada õnnestunud turunduspoliitikat.

Jooniselt 4 on näha, et 1996.aasta lõpus hoidis kohalikul liisinguturul teist positsiooni Ühisliising AS (13%), millele järgnes vastavalt 12 ja 8 protsendiga Hoiupanga Liising AS ja Tallinna Panga Liising AS. Samal aastal prognoosis Eesti Liisingühingute Liit (kuhu kuulus 18-st tegutsevast liisinguettevõttest 13) mõningaid muutuseid kohalikul liisinguturul. Peamisi muutuseid oodati Ühispanga ja Põhja-Eesti Panga ühinemise järel toimuvast Ühisliisingu ja Põhjaliisingu liitumisprotsessist. Samuti valitses arusaam, et tulevikus peaks jätkuma väiksemate liisinguettevõtete turuosa kasvamine turuliidrite arvel.

1997.aastal toimunud Majanduskoostöö ja Arengu Organisatsiooni (OECD – *Organisation of Economic Cooperation and Development*) konverentsil leidis tunnustust Eesti liisingusüsteem ja turumaht. Näiteks kui Venemaal ulatus 1996.aasta liisingu kogumaht 130 miljoni USA dollarini, siis Eestis oli sama näitaja umbes 120 miljonit dollarit. (Tooming 2008) Analüüsides 1997.aasta esimese kahe kvartali investeringuid põhivaradesse ja kinnisvarasse liisingfinantseerimise lähtepunktist, võis täheldada, et liising oli finantsinstrumendina leidnud veelgi kindlama koha Eesti turul. Ühinesid Ühispank ja Põhja-Eesti Pank, moodustati ka ühine liisinguettevõtte. Eesti Ühispank asutas sama aasta kevadel AS Venemaa Ühisliisingu. Kuni 1997.aastani oli kohalikul liisinguturul tegutsejaid kokku pea kolmkümmend. Üldiselt ei prognoositud ettevõtted lähemas tulevikus olulist intressimäärade tõusu. Olukord muutus aga 1997.aasta teises pooles. Börsikrahh sundis liisinguettevõtteid intressimäärade ja esimese sissemakse suuruseid tõstma. Intressimäärade tõstmisega ei läinud kaasa need ettevõtted, mille omanike hulgas oli välispanku, ja need, kes olid endale suutnud hankida odavaid rahaliine välispankadest või tootjaettevõtetelt (Liisingufirmad muudavad ... 2008). Tingimusi karmistanud liisinguettevõtted ei tahtnud ise tunnistada, et nende liisingutingimused on mõjutatud börsilangusest. Väideti, et laenuturg ei ole võrreldav ega samastatav liisinguturuga. Töö autor aga jagab tol ajal kujunenud arvamust, et sellise väitega sooviti kliente võimalikult maha rahustada ning mitte jätta neile majanduskriisi muljet. Vaatamata liisingukaupade müügi vähenemisele aasta viimasel poolel, suurenes uusmüük võrreldes 1996.aastaga 28%. Liisinguportfelli maht

oli suurenenud aastaga 3,3 miljardi krooni võrra, ulatudes 5 miljardi kroonini. Järgmiseks aastaks prognoositi liisinguhindade kallinemist.

1.jaanuaril 1998 jõustunud Raamatupidamise toimkonna juhend nr 10 „Rendiarvestus” tõi varasemast oluliselt parema selguse erinevatesse liisingu mõistetes ja raamatupidamislikku käsitlusse. Liisinguettevõtted tõtsid aasta alguses liisingu baasintressimäärasid paari-kolme protsendipunkti võrra. Hansa Liising Eesti AS, Ühisliising AS ja Hoiupanga Liising AS tõtsid liisimise baasintressimäära seniselt 14 protsendilt 15-16 protsendile, millele lisandus veel riskiprotsent (kuni 2%) (Murde 2008). Madalamad intressimäärad olid vaid autoettevõtetal, kes olid tehaste kaudu saanud Lääne pankadelt sõidukite liisimiseks krediiti. Juulikuus toimus uus intressimäärade tõus, tingituna rahaturu likviidsusprobleemidest ja Eesti Panga poolt kehtestatud uutest normatiividest. Näiteks Hansa Liisingul takistas uue raha sissetoomist see, et Hansa-Hoiu polnud veel edukalt ühinenud. Kuid juba sama aasta novembris pöördus väärt-paberiturg tõusule ja liisinguettevõtted olid positiivsemalt meelestatud. ELÜL-i andmetel juhtis kohalikul liisinguturul 59%-ga endiselt Hansa Liising Eesti AS, kuid seekord juba Hansa gruppi kuuluva Hoiu Liisinguga. Ühisliisingu (kuhu koondus pärast pankade ühinemist ka Tallinna Panga Liising) ja Tööstusliisingu turuosad oli kokku 27%. Neile järgnesid 4 protsendiga Foreks-Liising, kolme ja kahe protsendiga vastavalt Siemens Finantseeringute OÜ ja ERA Panga Liising. Liisinguturul tegutsesid märkimisväärselt lisaks eelnimetatutele ka Krediidipanga Liising, Balti Autoliising ja Amserv Kapital AS. 1998.aasta lõpuks oli Eesti liisinguturu maht ligi 6,8 miljardit krooni. Kui portfelli maht kasvas aastaga kolmandiku, siis eelkõige intressimäärade tõus vähendas uusmüüki viiendiku võrra.

Tolleaegne Eesti suurim liisinguettevõtte Hansa Liising Eesti AS prognoosis 1999.aastaks liisingutingimuste leevendumist ja intressimäärade paariprotsendilist langust. Hansa Capitali (hetkel valdusettevõtte, mille vahendusel toimub Eestis asuvate tütarettevõtete AS Hansa Liising Eesti, AS Hansa Leasing Russia ja AS Balti Autoliising finantseerimine) juhatuse esimees Mart Tooming oli arvamusel, et suurimaks liisinguintressi mõjutajaks on see, mis intressiga suudavad pangad välismaalt raha sisse laenata. Eesti Ühispaniga analüütikud olid aga seisukohal, et liisingu-intressimäärasid võib peamiselt alandada vähenenud nõudlus liisingu järele. Samuti

peeti üheks mõjuteguriks ka aeglustunud inflatsiooni Eestis. (Simson 2008) 1999.aasta teises pooles langetasidki mitmed ettevõtted liisinguintressimäärasid, mille tingis eelkõige Hansa Capitali sündikaatlaenuga kaasnenud rahasüst liisinguturule, järjest vähenev nõudlus liisingu järele ja oluliselt aeglustunud inflatsioon. Alljärgnevas tabelis 3 on näha, et vaatamata intressimäärade mõningasele langusele jäi tegelikult see aasta suhteliselt tagasihoidlikuks, kuna nii portfelli kui uusmüügi maht vähenes aastaga vastavalt seitse ja kolm protsenti. Eesti liisinguturu portfelli ja uusmüügi suurused moodustasid Leaseurope-i liikmete kogunäitajatest 0,13-0,15%.

Tabel 3. Liisinguturu portfelli ja uusmüügi kogumahud (mln kr) ja muutused Eestis ajavahemikul 1997-2004

	1997	1998	1999	2000
Portfell	4 998	6 777	6 289	8 815
Portfelli muutus	203%	36%	-7%	40%
Uusmüük	4 210	3 342	3 245	6 062
Uusmüügi muutus	28%	-21%	-3%	86%
	2001	2002	2003	2004
Portfell	12 284	16 894	21 468	22 598
Portfelli muutus	39%	38%	27%	5%
Uusmüük	7 186	10 349	11478	11 435
Uusmüügi muutus	19%	44%	11%	0%

Allikas: Eesti Liisingühingute Liidu ja Eesti Panga andmed; autori koostatud.

Kuigi pärast nimetatud rahasüsti ei prognoositud tarbimisbuumi ega täiendavat intressimäärade langetamist, siis just 2000.aastal elavnes uuesti kohalik liisinguturg. Soodsad liisingutingimused ning autoettevõtete reklaamikampaaniad kergitasid uute sõiduautode müüki. Liisingu uusmüügi aastakasvuks kujunes 86%, mis oli Leaseurope-i liikmesriikidega võrreldes suurim (vt lisa 3). Liisinguintressimäärad kõikusid vahemikus 8-11% (sooduskampaanial isegi 5%) ja ettevõtted trumpasid üksteist sellega, kes küsis kliendilt väiksemat sissemakset (Murde 2008). Hüppeliselt kasvas liisingutaotluste esitamine läbi interneti. Üldine majandusolukorra paranemine lubas nii Hansa Liisingul kui Ühisliisingul prognoosida lepingute ja klientide arvu edasist kasvu. Eesti liisinguturu portfelli suurenemine aastaga 40%, mis rahaliseks kasvuks tegi 2,5 miljardit krooni (vt tabel 3). Kohalik uusmüük ületas aasta lõpuks kuue miljardi krooni piiri. Autori arvutuste kohaselt moodustas Eesti liisinguturu portfelli- ja uusmüügimaht organisatsiooni Leaseurope kogumahtudest vastavalt 0,14 ja 0,22 protsenti.

Tabel 3 võtab kokku kohaliku liisinguturu portfelli ja uusmüügi mahtude muutused ka perioodil 2001-2004. Antud ajavahemiku esimesel aastal oli kogu Eesti liisinguettevõtete poolt pakutud keskmiseks intressimääraks 9,3% (Euribori langus ... 2008). Kohaliku liisinguturu aastakasvuks kujunes 39%, mis oli organisatsiooni Leaseurope liikmete hulgas taaskord üks suurimaid (vt lisa 3). Liisinguportfelli ja uusmüügi kogumahuks kujunes aasta lõpuks vastavalt 12,3 ja 7,2 miljardit krooni. Eesti liisinguturu portfelli suurus moodustas Leaseurope-i liisinguportfellist 0,19%. ELÜL-i andmetel lõpetas 2001.aasta turuliidrina Hansa Liising (66%). Talle järgnesid Ühisliising (18%), Nordea Finance Estonia (8%), Sampo Liising (endine Optiva) (7%) ja ühe protsendiga Siemens Finantseeringud.

2002.aasta oli suhteliselt sarnane 2001.aastale, kuid erinevalt eluasemelaenu intressist ei langenud liisingu intressimäär oluliselt. Keskmiseks intressimääraks oli endiselt umbes 9% ning pankade tütarettevõtetest liisinguühingud ei näinud erilisi makromajanduslikke põhjuseid selle langetamiseks. Mõned kohalikud liisinguettevõtted pakkusid siiski ka intressimäära, mis jäi alla 9%. Seda vaid personaalpanganduse klientidele või juhul, kui tehti koostööd automüügiettevõttega, kes baas- ja soodusintressi vahe ise kinni maksis (Raidla 2008). Üha enam hakkasidki liisinguettevõtted lähenema klientidele personaalsemalt, mistõttu intressitasemed võisid üksteisest mõneti erineda. 2002.aasta lõpuks küündis kohaliku liisinguturu kogumaht 17 miljardi kroonini. Uusmüügi maht kasvas aastaga 44%, ulatudes nüüd üle 10 miljardi krooni. Nii portfelli kui uusmüügi mahu kasv oli organisatsiooni Leaseurope liikmete hulgas üks suurimaid. Eesti liisinguturu jõudsat arengut kinnitas ka see, et Leaseurope-i koostatud edetabelis oli Hansa Liising Eesti AS oma 2002.aasta portfelli mahult 212 Euroopa liisinguettevõtte hulgas 63.kohal, olles Ida-Euroopa suurim liisinguettevõtte (Kängsepp 2008).

Võrreldes 2002.aastaga suurenes 2003.aastal liisinguportfell veerandiku võrra, ulatudes 21,5 miljardi kroonini. Uusmüügi maht suurenes võrreldes eelnenud aastaga ligi neli korda vähem. Sellegipoolest võib autori arvates kohaliku turu uusmüügi mahu kasvu pidada suhteliselt suureks, kuna paljudes Euroopa riikides vastav näitaja osutus sama aja jooksul negatiivseks (vt lisa 3). Autori arvutuste kohaselt moodustas Eesti liisinguturu portfell ja uusmüük Euroopa liisinguühingute assotsiatsioone liitva organisatsiooni

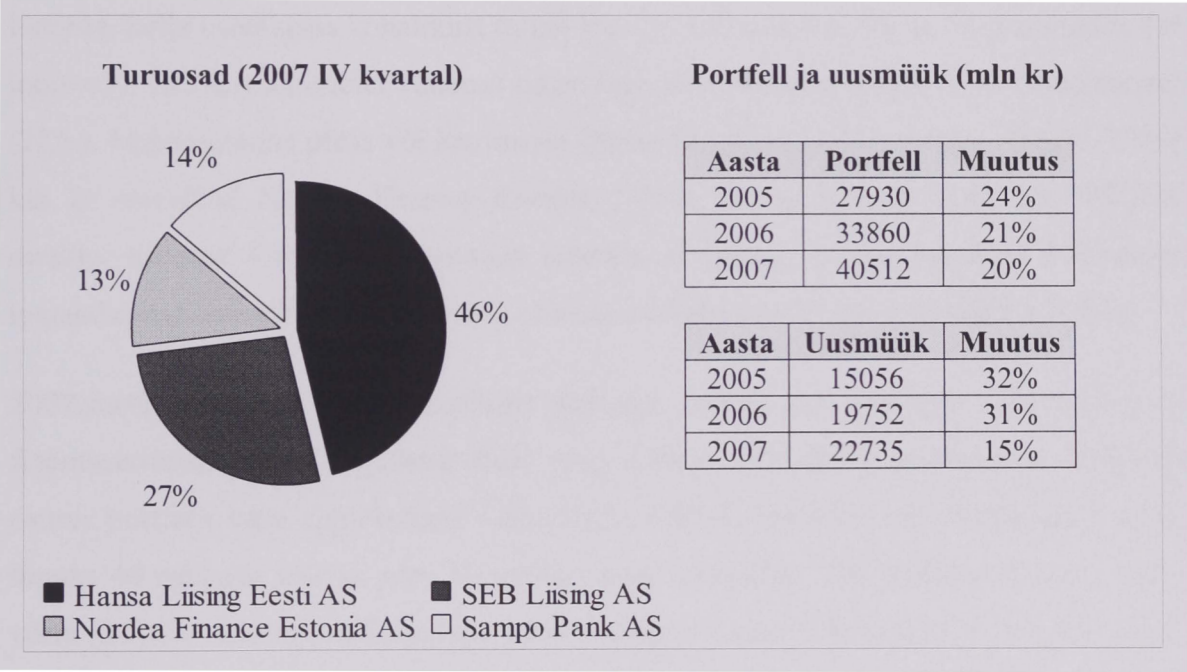
koondportfelli ja -uusmüügist vastavalt 0,29 ja 0,34 protsenti, mis on võrreldes 1999.aastaga praktiliselt kahe- ja kolmekordistunud.

Lisaks vähenevale uusmüügi mahu kasvule tekitas kohalikele liisinguettevõtetele muret ka pärast Eesti liitumist Euroopa Liiduga plaanipäraselt kehtima hakkav uus Käibemaksuseadus. ELÜL-i tegevdirektor Reet Hääl oli tol hetkel arvamusel, et seaduse muudatuse tagajärjed pole nii tõsised liisinguturule kui kohalikule ettevõtluskeskkonnale tervikuna. Tema sõnul on liising asendamatu finantsinstrument väikese ja keskmise suurusega ning äsja asutatud ettevõtetele, kuna liisingufirma on vara omanik, siis ta ei nõua kliendilt täiendavaid garantiisid ja aastatepikkust krediidi ajalugu. Nii Liisingühingute Liit kui liisinguettevõtted jäid ootama, missugust mõju kohalikule liisinguturule toob tegelikult kaasa plaanitavad maksuseaduse olulised muudatused.

ELÜL-i liikmesfirmade portfelli maht oli 2004.aastal 22,6 miljardit krooni. Eelmise aastaga võrreldes tähendas see 5%-st suurenemist, mis jäi alla Leaseurope-i liikmete portfelli keskmisele kasvule. Sellises suuruses kasvu põhjuse leiabki Euroopa Liiduga liitumisel jõustunud Käibemaksuseadusest, mis muutis kinnisvara liisingfinantseerimise 18%-i võrra kallimaks ja seega võrreldes pankade poolt pakutava laenuga sisuliselt konkurentsivõimeetuks. Uusmüügi maht jäi aastaga praktiliselt samale tasemele (11,4 miljardit krooni). Mahu vähenemist suudeti vältida tänu sellele, et liisinguettevõtted tegutsesid jõuliselt vallasvara sektoris. Aasta uusmüügi mahu järgi lõpetas ELÜL-i andmetel turuliidrina Hansa Liising Eesti AS (50%). Järgesid Ühisliising (30%), Nordea Finance Estonia (11%) ja Sampo Liising (8%). Siemens Financial Services turuosa jäi alla ühe protsendi. Eelmise kahe aastaga võitsid turuosa juurde kõik peale Hansa Liising Eesti AS-i, kelle turuosa eelmisel aastal oli 57%. Peamine põhjus peitub selles, et Hansa Liisingu portfelli viidi osa väikefinantseerimisest üle pankade, lisaks moodustas portfelli ligi 1/3 kinnisvara finantseerimine ja uusmüügile kõige suurema tagasilöögi andiski selle osa ärakukkumine (Kärssin 2008).

Sarnaselt pangandusega üldiselt valitses ka liisinguturul 2005.aastal väga tihe konkurents ning sarnaselt eluasemelaenuudega oli ka liisingu intressimäärad aegade madalaimad. Väga tavaliseks kujunes olukord, kus uus sõiduauto saadi kätte vähem kui kolme protsendilise liisinguintressimääraga. Lisaks alustasid Hansa Liising ja SEB Ühisliising null-sissemakse kampaaniat, mil juhul polnud kliendil kohustust maksta

esimest sissemakset, küll pidi arvestama kõrgema liisinguintressimääraga. Ülisoodsad liisingutingimused suurendasid ELÜL-i liikmesettevõtete uusmüüki 32%, mis rahaliseks kasvuks tegi 3,6 miljardit krooni. Portfellimaht kasvas aastaga veerandi võrra, ulatudes 28 miljardi kroonini (vt joonis 5). Võrreldes 2003.aastaga oli nii kohaliku uusmüügi kui portfelli osatähtsus Leaseurope-i kogumahtudest kasvanud 0,03 protsendipunkti. 2005.aastal tõusis Leaseurope-i koostatud edetabelis Hansa Liising Eesti AS 272 Euroopa liisingufirma hulgas 44.kohale, olles endiselt Ida-Euroopa suurim liisinguettevõtte. Sama pingerea 60.kohal platseerus SEB Ühisliising AS. Eesti Liisingühingute Liidu andmetel jätkas kohalikul turul liidrina endiselt Hansa Liising (53%), kellele järgnesid SEB Ühisliising (29%), Nordea Finance Estonia (10%), Sampo Liising (7%) ja Siemens Financial Services (alla ühe protsendi).



Joonis 5. Turuosad, liisinguportfelli ja uusmüügi kogumahud 2005-2007 (autori koostatud Eesti Liisingühingute Liidu andmete põhjal)

Eesti Liisingühingute Liidu liikmete portfelli maht oli 2006.aastal 33,9 miljardit krooni (vt joonis 5). Võrreldes 2005.aastaga tähendas see 21%-list kasvu, mis oli küll väiksem kui enamike aastate kasv kohalikul liisinguturul (va 1998 ja 2004). Liisinguettevõtete uusmüük suurenes sarnaselt eelnenud aastale ligi kolmandiku võrra. Organisatsiooni Leaseurope koondnäitajatest moodustasid ELÜL-i liikmeskonna portfelli ja uusmüügi mahud vastavalt 0,34% ja 0,42%. Kohaliku turu osalistest oli koondportfelli põhiselt juhtpositsioonil endiselt Hansa Liising (48%). Hansa Liisingu turuosa vähenemisest

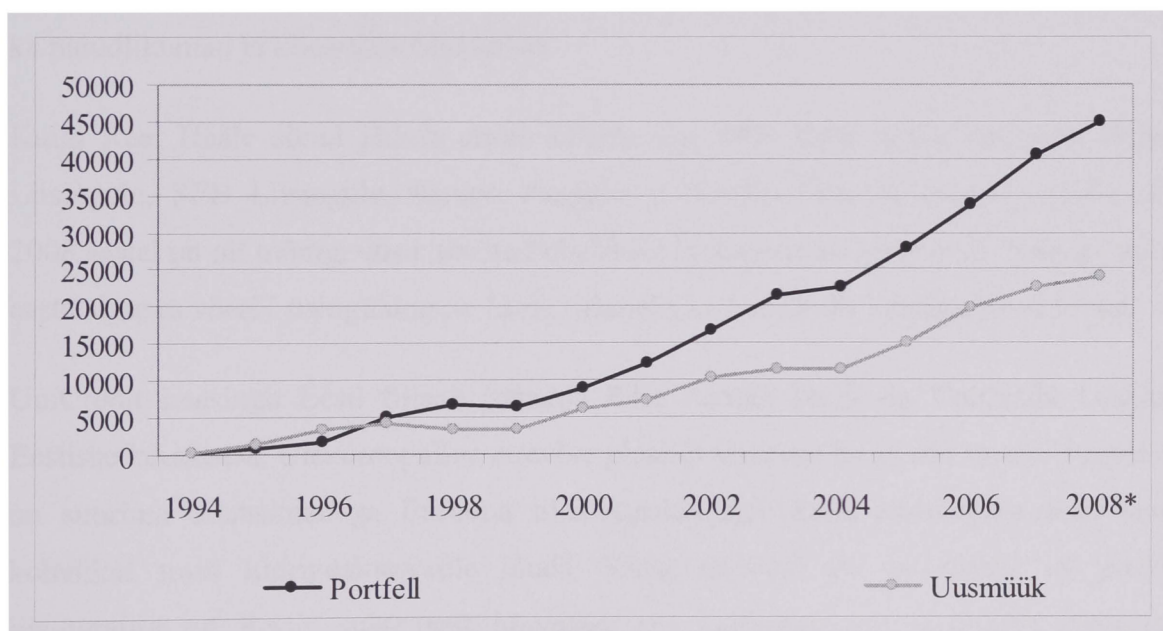
võitis enim 2006.aasta alguses Sampo Pangaga lõplikult liidetud Sampo Liising (11%). SEB Ühisliisingu ja Nordea Finance Estonia turuosa püsis aastaga peaaegu muutumatuna (29% ja 11%). ELÜL-i andmetel oli ka uusmüügi kasvu järgi endiselt liider Hansa Liising (46%), kellele järgnesid SEB Ühisliising (26%) ning Nordea Finance Estonia ja Sampo Pank peaaegu võrdselt 13%-ga.

Võrreldes jooniseid 4 (vt lk 39) ja 5 on näha, kuidas 1997.aasta börsikrahh ja sellele järgnenud „Vene kriis” oli aastate jooksul mõjunud kainestavalt ja korrastanud finantssektorit turul toimunud ühinemiste ja liitumiste näol. 2007.aastal oli kohalik liisinguturg peamiselt jaotatud nelja suurema liisinguettevõtte vahel. Portfelli järgi oli liidripositsioon Hansa Liising Eesti AS-il (46%), talle järgnes SEB Ühisliising (27%). Suuremate liisinguettevõtete turuosade kaotusest võitsid nii Sampo Pank AS kui ka Nordea Finance Estonia, kelle osatähtsus kohalikust turust kasvas vastavalt ligi 14- ja 13-protsendile (vt joonis 5). ELÜL-i andmetel vähenes uusmüügi lõikes turuosa ainult SEB Ühisliisingul (22%). Muutumatuna püsis või kasvas nii Hansa Liisingul (46%), Sampo Pangal (17%) kui ka ettevõttel Nordea Finance Estonia (15%). Hansa Liising Eesti AS divisjoni direktor Gunnar Toomemets kinnitas autorile, et Hansa Liising saavutas 2007.aasta majandusandmete põhjal Leaseurope-i koostatud liikmesettevõtete edetabelis 28.koha.

2007.aastaks prognoositi liisinguturu kasvuks umbes 35 protsenti. Majanduse ja finantseerimise kasvu aeglustumisest ning intressimäärade suurenemisest tingituna osutus portfelli kasv aga oluliselt väiksemaks (20%). Portfelli maht ületas sama aasta lõpuks 40 miljardi krooni piiri. Uusmüügi kasv võrreldes 2006.aastaga vähenes poole võrra (31%-lt 15%-le), mille põhjus peitub peamiselt uute sõiduautode ja muude varade soetamise vähenemises ja olemasolevate liisingulepingute tähtaega pikendamises. See kõik on tulenenud eelkõige inimeste ja ettevõtete üha piiratumatest võimalustest ja majanduskeskkonna üldisest muutumisest.

Ehkki nii portfelli kui uusmüügi mahtude kasv vähenes, pidas siiski Hansa Liising Eesti AS-i juhatuse esimees Mart Mägi kohalikku liisinguturgu maailma testplatvormiks, kuna Eesti liisinguettevõtete paljusid lahendusi kopeeriti kiiresti. Tema sõnul on Eesti olnud maailma võimsama liisinguturuga riik. Seda väidet ilmestas näiteks see, et liisinguturu maht oli 2007.aastal 5,25% kogutoodangust. (Pinn 2008)

Vaatamata muudest ostubuumidest, on Eesti oma liisinguturu võimsust hoidnud ja näidanud juba alates 2000.aastast (vt joonis 6). Iga järgneva aastaga on portfelliga kasvu küll vähenenud, kuid 2007.aastani on näitaja olnud alati üle 20%. Kui 1997.aastal põhjendati liisinguturu kiiret ja pidevat kasvu Rootsi intressimäärade alanemisega, siis viimastel aastatel seevastu Euribori ülimadalale tasemele langemisega. Reet Hääl on meedia vahendusel avaldanud arvamust, et liisingu kui finantsinstrumendi võrdlemine eri aspektidest Euroopa keskmiste näitajatega lubab järeldada, et Euroopat oleme edestanud vaid portfelli kasvuprotsentide poolest. Mõningasel määral suuremad kasvud on loomulikud ning tingitud eelkõige kohaliku liisinguturu ligi nelja-viiekümneaasta pikkusest mahajäämusest. 2008.aastaks prognoosib ELÜL oma liikmete portfelli mahu kasvuks umbes 10% ehk kogumaht peaks aasta lõpuks küündima 45 miljardi kroonini. Autori arvates võib see aga esimese kolme kuu näitajate põhjal osutada väiksemaks – portfelli jääk kasvab umbes 5-7%. Seoses majanduskasvu aeglustumise ning intressimäärade tõusuga prognoosib liit uusmüügi mahu vähenemist võrreldes eelmise aastaga ligi kolm korda (5%). Alljärgnevalt jooniselt 6 on näha, et liidu liikmes-ettevõtted loodavad uusmüügi kogumahtu suurendada kuni 24 miljardi kroonini.



Joonis 6. Eesti liisinguturu portfelli ja uusmüügi mahtude (mln kr) dünaamika perioodil 1994-2007 ja prognoos aastaks 2008 (autori koostatud)

Eesti Pank prognoosis oma 2008.aasta kevadises väljaandes „Rahapoliitika ja Majandus” eluasemelaenude jäägi kasvu lähiaastateks 9-10%. See-eest tarbimislaenu mahu kasvaks kujuneb järgmistel aastatel eeldatavalt 5-7%. Nii majapidamised kui

ettevõtted kaalutlevad üha rohkem omi laenuotsuseid ning võtavad laenu märksa ettevaatlikumalt. See annab töö autorile julguse arvata, et ka liisinguportfelli jäägi ja uusmüügi mahu kasv võib kujuneda järgmistel aastatel umbes 5-7 protsendi piiresse. Rahandusministeeriumi arvates võiks ka Eesti majanduskasv alates 2010.aastast edaspidi sellisesse vahemikku jääda. Liisinguturu edasised muutused sõltuvad ühelt poolt võetud liisingute tagasimaksmisest ning teisest küljest uute liisingulepingute sõlmimisest. Reet Hääl kinnitas intervjuus, et turgu võivad mõjutavad liisinguhindade kallinemine, maksumuudatused, objektide hindade tõus jms. Autori arvates sõltub kohalik liisinguturg ka Euribori muutustest ehk millises ulatuses see järgmistel aastatel kallineb või odavneb.

Ettevõtete osas on oodata viimaste aastate trendi jätkumist – suuremad liisingufirmad kaotavad turuosa. 2008.aasta veebruaris oli ELÜL-i andmetel sõidukite osas Sampo Pangal turuosa 15,4% (2007.aasta samal ajal 12,8%), Nordea Finance Estonial 10% (eelneval aastal 9,8%). Väiksemate liisinguettevõtete eelis on autori arvates kindlasti see, et üksikisikutel ja väikefirmadel on nendega mugavam ning operatiivsem asju ajada. Reet Hääl on arvamusel, et väiksemad liisinguettevõtted oma tingimuste poolest ka paindlikumad ja kliendisõbralikumad.

Kuigi Reet Hääle sõnul jätkub ainult kliente ligi 99% Eesti turust katvatele Hansa Liisingule, SEB Liisingule, Sampo Pangale ja Nordea Finance Estonia AS-le, siis 2008.aastal on nii mõnigi uus ettevõtte kohalikule liisinguturule sisenenud. Näiteks sama aasta alguses võeti Liisingühingute Liidu liikmeks ka UniCredit Leasing Eesti filiaal.

UniCredit Leasingu Eesti filiaali juhataja Pille Parinõdi sõnul on UniCredit Leasing Eestisse laienemas. Üleeuroopaline ettevõtte plaanib siseneda ka Leedu turule. Tegemist on suurima bilansimahuga Euroopa liisingupakkujaga, kelle eesmärgiks pole kohe kohalikul turul liidripositsioonile jõuda. Kuna ettevõtte on seisukohal, et autode liisinguturg on Eestis suhteliselt hõivatud, siis keskendutakse peamiselt seadmete liisingfinantseerimisele. Parinõdi aga kinnitab, et vajadusel toetatakse rahaliselt ka sõiduautode ostmist, kuna ükski tänapäeva liisinguettevõtte ei saaks sõidukite ostu mitte finantseerida. (Pinn 2008)

Uue tegijana kohalikul liisinguturul on ka 2008.aasta märtsis tegevust alustanud Optimal Liisinguagentuur, mis on esimene liisinguagentuuri täisteenust pakkuv ettevõtte Eestis. Antud ettevõtte sõnul teevad nad klientidele võrdlevad pakkumised erinevatelt liisinguettevõtetelt ning aitavad klientidel lähtuvalt kuu- ja sissemaksest, jääkväärtusest, intressist ja muudest olulistest tingimustest valida sobivaim liisingupartner. Optimal Liisinguagentuuri tegevjuhi Vardo Malmi arvates on liisinguturg vaatamata jahenevale majandusele vägagi aktiivne ja ta näeb liisinguagentuuris küllaltki head võimalust oma tegevuse edukaks laiendamiseks. Optimal Liisinguagentuur pakub klientidele pakkumisi kuult liisinguettevõtelt, sh DNB Nord Pank, Krediidipanga Liisingu AS ja Parex Leasing Factoring OÜ. (Eesti esimene ... 2008) Liisingfinantseerimist pakuvad Eestis veel mitmed ettevõtted, nagu näiteks ALG Liising, Aires Liising, Ehital Liising jne. Konkreetset ettevõtete arvu autoril ei õnnestunud kindlaks teha. Suurettevõtted SEB Liising ja Hansa Liising on loonud omakorda tüdarettevõtted, kes tegelevad teenusliisingu ja kindlustuse pakkumisega.

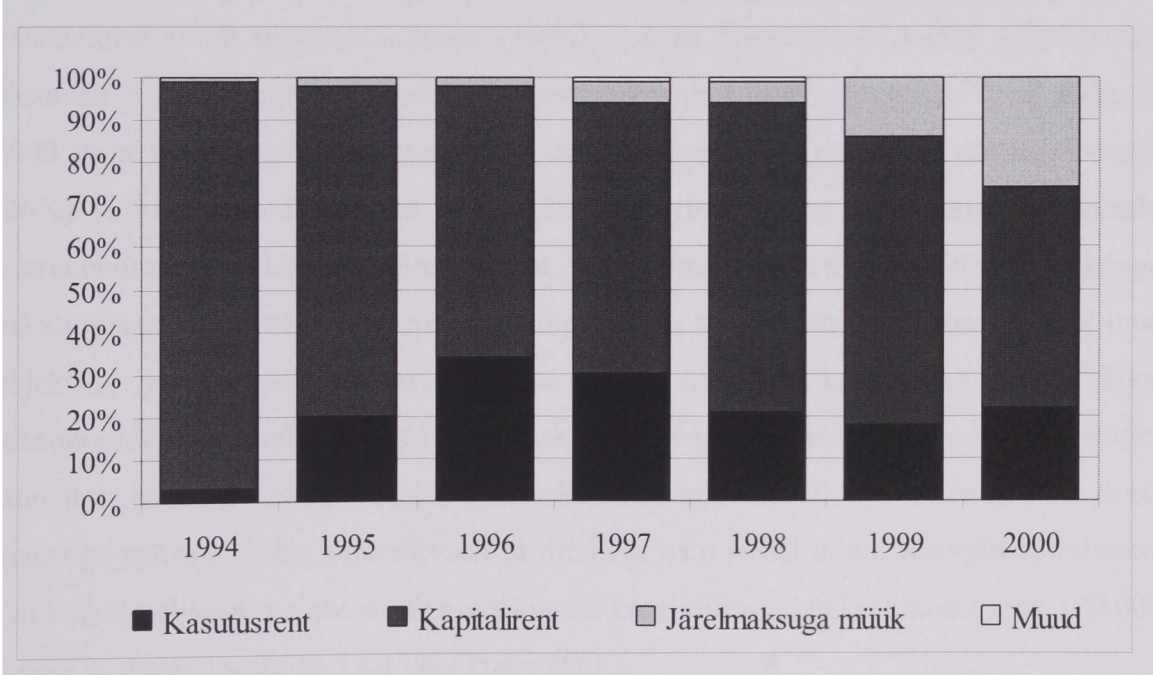
Töö autor on seisukohal, et Optimal Liisinguagentuuri taoline ettevõtte on tänapäeva kiires elutempos inimestele ja äriühingutele väga vajalik ning mugav. Pakutav teenus säästab erinevatelt liisinguettevõtetelt pakkumiste küsimisest tulenevat ajakulu. Järjest tiheneva konkurentsi tõttu muutuksid ka tingimused klientide jaoks soodsamaks. Kuid sellegipoolest arvab autor, et antud ettevõtte ja ka teised uued tegijad ei suuda siiski väga edukalt Eesti liisinguturul tegutseda. Kohalik turg on viimastel aastatel nelja ettevõtte tegevuse teel niivõrd välja kujunenud ja jagunenud. Liisinguettevõtete puhul on määravaks nende kliendibaas, mida uutel ettevõtetel on suhteliselt raske praeguste klientide lojaalsuse tõttu luua. Lisaks jääb autori arvates turule sisenejatel vajaka efektiivses turunduspoliitikas ja lisaväärtuses, mida klientidele enda juurde meelitamiseks pakutakse. Nelja suurema liisinguettevõtte turuosad muutuvad autori arvates edaspidi suuresti võrdeliselt (ema-)ettevõtete Hansapanga, SEB, Nordea ja Sampo Panga turuosadega üldisel pangandusturul.

2.2. Liisinguportfell lepingu tüüpide ja perioodide lõikes

Paar esimest aastat tegelesid liisinguettevõtted peamiselt kapitalirendiga. 1994.aasta liisinguportfellig moodustasid kapitalirenditehingud 96%, kasutusrendil olevad varad 3% ja järelmaksu müügiga soetatud varad 1%. Kuid juba 1995.aastal hakkasid

liisinguettevõtted aktiivsemalt pakkuma ka kasutusrendi võimalust. Aasta lõpuks oli lepingu struktuuri järgi liidrirollis endiselt kapitalirent (78%). ELÜL-i tegevdirektor Reet Hääl väitis tookord, et kapitalirendi suur osatähtsus portfelist ongi iseloomulik arenevale turule. Kasutusrenditehingud moodustasid 714 miljoni krooni suurusest portfelliga 20%. Kuigi järeelmaksuga müügi maht kasvas aastaga 700%, siis kogu liisinguportfelli moodustas antud lepingutüübi osatähtsus vaid kaks protsenti. 1996.aastal oli endiselt klientide seas kõige populaarsemaks liisingitehinguks kapitalirent, mille osakaal liisinguettevõtete koondportfelli ulatus 64%-ni. Kapitalirendi osatähtsuse vähenemine tähendas omakorda kasutusrendi osakaalu kasvu 14 protsendi punkti võrra. Järeelmaksuga vormistatud ostu-müügitehingud hõlmasid Eesti liisinguettevõtete portfelli endiselt kaks protsenti (vt joonis7).

Lisaks kapitali- ja kasutusrendile ning järeelmaksuga müügile pakkus Hansa Liising eraisikust klientidele ka neljandat finantseerimisvõimalust: arvutiliising. Tegemist oli arvuti- ja kontoritehnika ostu finantseerimisega kapitalirendi tingimustel. Lepingu tähtjaks oli keskmiselt kuni kaks aastat ja liisinguobjekti maksumus (ilma käibemaksuta) pidi olema vähemalt 75 000 krooni. 1996.aasta lõpuks moodustas arvutiliising Hansa Liisingu aktivest 1%. (Renser 2008)



Joonis 7. Liisingulepingu tüüpide osatähtsused liisinguportfellis aastatel 1994-2000 (autori koostatud Eesti Liisingühingute Liidu andmete põhjal)

1997.aastal püsis kasutus- ja kapitalirendi omavaheline proportsioon liisinguportfellis suhteliselt muutumatuna. Küll aga võis täheldada järelmaksuga müügi osatähtsuse kasvu 2 protsendilt 5 protsendile (vt joonis 7). Reet Hääle sõnul kajastas järelmaksuga müük kõige paremini eraisikust klientidele tarbekaupade müügi finantseerimist. Hääl lükkas ümber tol hetkel tekkinud arvamuse, et järelmaksuga müügi populaarsuse kasv viitab tarbimisbuumile. 1997.aastal moodustasid arvete tasumise kokkulepped (klientidele kolmandate isikute poolt esitatud maksta olevate arvete finantseerimine kokkulepitud limiidi piires) liisinguettevõtte koondportfelist umbes ühe protsendi.

Töö teise peatüki esimeses osas sai autori poolt mainitud, et liisinguettevõtted tõstsid 1998.aastal intressimäärasid, mille tulemusel näiteks uue sõiduki kasutusrendi kuumakse suurenes keskmiselt saja krooni võrra. See võib autori arvates olla üheks põhjuseks, miks kapitalirendi osatähtsus liisinguportfelist saavutas peaaegu 1995.aasta taseme. Kui kapitalirent hõlmas portfelist 73%, siis kasutusrenditehingud 21%. Järelmaksuga müük ja arvete tasumise kokkulepped moodustasid sarnaselt eelnenud aastale liisinguettevõtete portfelist kokku 6%.

Kui 1999.aastal moodustasid kapitalirenditehingud Eesti liisinguettevõtete koondportfelist 68%, siis aastaga vähenes see 16 protsendipunkti võrra (vt joonis 7). Antud vähenemise arvelt suurenes aastaga kasutusrendi ja järelmaksuga müügi osatähtsused vastavalt 4 ja 12 protsendipunkti. Eelmisel leheküljel toodud jooniselt 7 on näha, et 2000.aastal moodustasid järelmaksuga vormistatud ostu-müügitehingud umbes veerandi (26%) ja kapitalirenditehingud poole (52%) portfelligahust. Kasutusrendi osakaalu suurenemine oli eelkõige tingitud sellest, et liisinguettevõtted alustasid teenusliisingu pakkumisega. Üha rohkem suurenes liisingu vallas nõudlus mitte sõiduautole või muu objektile, vaid nõudlus otsese teenuse järele (nt auto kasutamise teenus koos tehnohoolduse ja kindlustusega). Järelmaksuga müügi hüppelise kasvu tingis liisinguettevõtete poolt turule toodud järelmaksukaardid, mis võimaldasid kliendil teha järelmaksuga ostusid kiirelt, operatiivselt ja ilma iga ostu puhul eraldi lepingut sõlmimata. Tol hetkel väljastati kaarte ainult eraisikutele, krediitlimiidiga keskmiselt kuni 100 000 krooni ja intressimääraga 12-13% (Traks 2008).

Lepingute tähtaegade pikkuseid analüüsides võib öelda, et 1994-1996.aastal suurenes järk-järguliselt perioodi 3 - ... aastat osatähtsus liisinguettevõtete koondportfelist. Autor

on seisukohal, et liisingu periood pikenes eelkõige tingituna sellepärast, et liisingu-ettevõtted võimaldasid klientidele võrreldes algusaastaga üha pikemaid lepingu-perioode. 1997.aasta börsilangus sundis aga liisinguettevõtteid karmistama liisingu-tingimusi, mis tähendas intressimäärade suurenemist ja uute lepingute perioodide vähenemist. Ka 1998.aastal tõstsid rahaturu likviidsusprobleemid ja Eesti Panga uued normatiivid liisingu intressimäärasid, mille tulemusena jäi lepingute tähtaegade osatähtsused kohalike liisinguettevõtete koondportfellis praktiliselt muutumatuna.

Aeglustunud inflatsioon ja vähenenud nõudlus liisingu järele leevendasid 1999.aastal liisingutingimusi. Võrreldes eelnenud aastaga moodustasid lühiajalised lepingud, mille tähtaeg oli üks kuni kolm aastat, liisinguettevõtete koondportfellist peaaegu poole vähem (31%). Üheks põhjuseks oli ka kinnisvara osatähtsuse suurenemine liisingu-portfellis. Eesti Panga andmetel sõlmiti enim liisingulepinguid tähtajaga 3-5 aastat.

Tabel 4. Liisingulepingute tähtaegade osatähtsused liisinguportfellis (mln kr) aastatel 1994-2000

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	P	%	P	%	P	%	P	%	P	%	P	%	P	%
1 - 3 a	217	93%	521	73%	1123	68%	3898	78%	5286	78%	1950	31%	2645	30%
3 - ... a	16	7%	193	27%	529	32%	1100	22%	1491	22%	4339	69%	6171	70%
KOKKU	233	100	714	100	1652	100	4998	100	6777	100	6289	100	8815	100

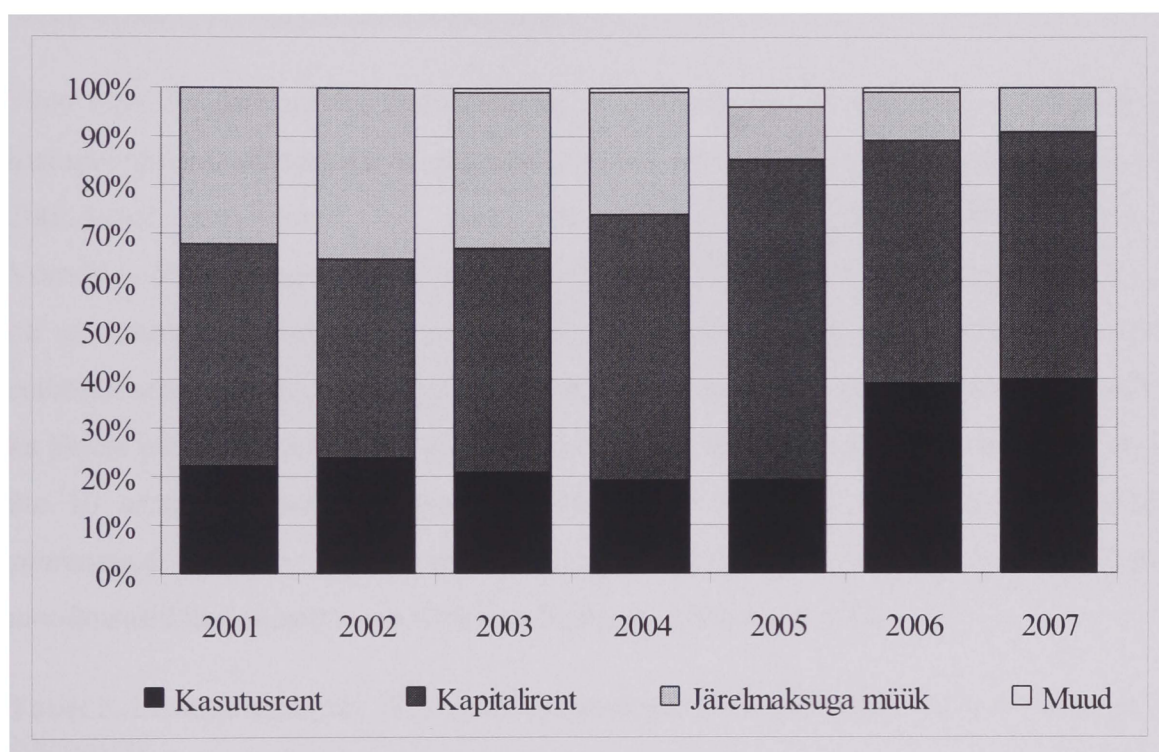
Allikas: Eesti Liisingühingute Liidu andmed; autori koostatud.

Tabelist 4 on näha, et 2000.aastal jäi perioodide proportsioon võrreldes 1999.aastaga praktiliselt samaks. Küll aga võimaldavad Eesti Panga andmed autoril väita, et 2000.aastal sõlmiti veerand lepingutest tähtajaga keskmiselt kaheks aastaks ja ligi pool lepingutest keskmiselt neljaks aastaks. Üle 10 aastase perioodiga lepingute osatähtsus moodustas koondportfellist vaid 1%, mis viitab suuremahuliste ja pikaajaliste liisinguprojektide vähesusele. Leaseurope-i 2000.aasta aruande põhjal jagunesid organisatsiooni liikmete lepingu perioodide keskmised pikkused järgmiselt: kuni 2 aastat 10%, 2-5 aastat 76%, 5-10 aastat 8% ja üle 10 aasta 6%.

2001. ja 2002. aastal jätkus lepingu tüüpide osas 2000.aasta trend – kapitalirendi osatähtsus liisinguportfellis vähenes, järelmaksuga müügi osakaal suurenes. Ligi kolmandiku (2001.aastal 32% ja 2002.aastal 35%) liisinguportfellist moodustasid

järelmaksuga vormistatud ostu-müügitehingud. Antud lepingu tüübi osatähtsus suurenes, kuna ettevõtted pakkusid lisaks mobiiltelefonide liisingule ka kontoritehnika ja muude tarbekaupade järelmaksu võimalust. Kapitalirenditehingud hõlmasid liisinguportfelli 2001.aastal 46% ja aasta hiljem 41%. 2002.aastal moodustasid kasutusrenditehingud liisinguettevõtete koondportfelli ligi veerandi (24%).

Joonisel 8 on näha, et 2003.aastast hakkas uuesti kapitalirendi osatähtsus liisinguportfellis suurenema. Kui 2003.aastal moodustasid kapitalirenditehingud portfellis 46%, siis 2004. ja 2005.aastal suurenes näitaja vastavalt 9 ja 11 protsendipunkti võrra. Vastava lepingu tüübi osatähtsus kasvas eelkõige sellepärast, et suurem osa uusmüügi liisingulepingutest olid sõlmitud kapitalirendi näol.



Joonis 8. Liisingulepingu tüüpide osatähtsused liisinguportfellis aastatel 2001-2007 (autori koostatud Eesti Liisingühingute Liidu andmete põhjal)

Kasutusrendi osatähtsus jäi kolme aasta jooksul praktiliselt samaks, jäädes 19-21% vahele (vt joonis 8). Järelmaksuga müügi osatähtsuse suurenemine peatus ja hakkas hoopis vähenema. Kui 2003.aastal moodustasid järelmaksuga soetatud varad liisinguettevõtete portfelli kolmandiku, siis 2004.aastal vähenes see veerandini ja 2005.aastal koguni 11%-ni. See oli tingitud eelkõige kapitalirendi osatähtsuse suurenemisest uusmüügi lepingutes ja kinnisvara järelmaksuga müügi vähenemisest.

Arvete tasumise kokkulepped moodustasid liisinguettevõtete koguportfellist 2003-2004. ja 2005.aastal vastavalt ligi üks ja neli protsenti.

2006. ja 2007.aastal moodustasid kapitalirenditehingud Eesti liisinguettevõtete koguportfellist vastavalt 50 ja 51 protsenti. Üha enam aga suurenes kasutusrenditehingute osakaal. See viitab sellele, et varade soetamisel ei olnud enam klientide eesmärgiks perioodi lõppedes objekti omanikuks saada, vaid lihtsalt selle kasutamine. 2007.aasta lõpuks oli Eesti Liisingühingute Liidu andmetel kasutusrendi osatähtsus kohalike liisinguettevõtete portfellis 40%. Järeelmaksuga müük hõlmas koguportfellist 9 protsenti. Lepingu tüüpide osatähtsused kohalikust uusmüügist olid suhteliselt sarnased koondportfelli näitajatele. Kogu uusmüügist moodustasid kapitalirenditehingud 50%, kasutusrenditehingud 41% ja järeelmaksuga müük 9%.

Tänu Eesti Panga statistika andmebaasile on võimalik autoril põhjalikumalt analüüsida liisingulepingute tähtaegade dünaamikat viimase seitsme aasta jooksul. Nii 2001. kui ka 2002.aastal moodustasid 1-3 aasta pikkused liisingulepingud portfellist veerandi. Võrreldes 2000.aastaga oli vastav näitaja vähenenud kaks korda. See-eest üle kahe korra oli suurenenud perioodiga 3-5 aastat lepingute osatähtsus. Muutused olid põhjendatud eelkõige soodsatest liisingutingimustest, millega liisinguettevõtted pakkusid klientidele ka järjest pikemat liisinguperioodi. Kui 2001.aastal moodustasid keskmiselt 7,5 aasta ja üle 10 aasta pikkused lepingud portfellist 24%, siis 2002.aastal oli sama näitaja suurenenud 30%-ni (vt tabel 5). Leaseurope-i liikmesriikide koondportfellist moodustasid keskmiselt sama tähtajaga lepingud 2002.aastal 13%.

Tabel 5. Liisingulepingute tähtaegade osatähtsused liisinguportfellis (mln kr) aastatel 2001-2007

	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	P	%	P	%	P	%	P	%	P	%	P	%	P	%
1 - 3 a	3071	25%	4224	25%	3650	17%	2712	12%	3352	12%	4402	13%	4861	12%
3 - 5 a	6265	51%	7602	45%	8587	40%	9265	41%	12289	44%	17269	51%	22282	55%
5 - 10 a	2457	20%	3886	23%	5796	27%	6779	30%	9217	33%	9819	29%	11748	29%
10 - ... a	491	4%	1183	7%	3435	16%	3842	17%	3072	11%	2370	7%	1620	4%
KOKKU	12284	100	16894	100	21468	100	22598	100	27930	100	33860	100	40512	100

Allikas: Eesti Panga andmed; autori koostatud.

2003. ja 2004.aastat iseloomustab sarnaselt eelnenud perioodile liisingulepingute tähtaegade pikenemine. 1-3.aastaste lepingute osatähtsus vähenes 2004.aastaks 12 protsendile. Mõningast vähenemist võis täheldada ka perioodiga 3-5 aastat lepingute osatähtsuses (vt tabel 5). See-cest suurenemise tendents oli nii 5-10 kui üle 10 aasta pikkuste lepingute osas. Kui 2003.aastal moodustasid üle 10 aastase perioodiga liisingulepingud Leaseurope-i koondportfellist 3%, siis Eesti liisinguettevõtete portfellist hõlmasid antud perioodiga lepingud koguni 16%. Pikkade perioodide osatähtsuse suurenemine kohalikul liisinguturul (7%-lt 16%-le) oli seoses kinnisvara osatähtsuse suurenemisega portfellis ja leebete liisingutingimustega.

Perioodil 2005-2007 (ei sisalda Sampo Panga andmeid) püsis keskmiselt kahe aastaste lepingute osatähtsus portfellis vahemikus 12-13%. Samal ajal langes kolme aastaga üle 10 aastate lepingute osatähtsus 2001.aasta tasemele, ulatudes 2007.aasta lõpuks vaid 4%-ni. Antud kahanemine oli ootuspärane, kuna 2004.aastal jõustunud uus Käibemaksuseadus vähendas kinnisvara finantseerimise osatähtsust liisinguportfellis. Nimetatud pikkusega lepingute vähenemine suurendas keskmiselt 4 aastaste lepingute osakaalu. Kui perioodiga 5-10 aastat lepingute osatähtsus kohalikus liisinguportfellis püsis kolme aastaga umbes 30%, siis perioodi 3-5 aastat osakaal suurenes iga aastaga (vt tabel 5). 2005.aastal oli vastavaks näitajaks 44%, 2006.aastal 51% ja 2007.aastal juba 55% portfellist.

2008.aasta esimese kvartaliga on kasutusrendi osatähtsus portfelli jäägis suurenenud umbes kahe protsendipunkti võrra. Küll aga uusmüügis on antud lepingutüübi osakaal Eesti Panga andmete järgi püsinud 40-41% piires. Autori arvates ei saa sellest veel midagi järeldada, sest 2007.aastal oli kasutusrendi osatähtsus uusmüügist igal kuul suhteliselt erineva suurusega (muutudes 39%-st 48%-ni). Kui alles arenevale turule on iseloomulik kapitalirendi suurem osatähtsus, siis intervjuus väidab Reet Hääl järgmist: mida arenenum liisinguturg, seda suurem on kasutusrendi osatähtsus. Autor on seisukohal, et järgneval paaril aastal jätkub kapitali- ja kasutusrendi senine proportsioon. Teiseks võimaluseks on aga nende osatähtsuste võrdsustumine portfellis, seda ainult kasutusrendi osakaalu edasisel suurenemisel uusmüügis. Järeelmaksuga müük peaks vähenema, kuna majanduskasvu aeglustumine püsib ning on märgata inimeste

suurenenud ebakindlust ja piiratumaid ressursse. Kauplused kinnitavad, et näiteks kodumasinade müük on 2008.aasta esimeste kuudega oluliselt vähenenud.

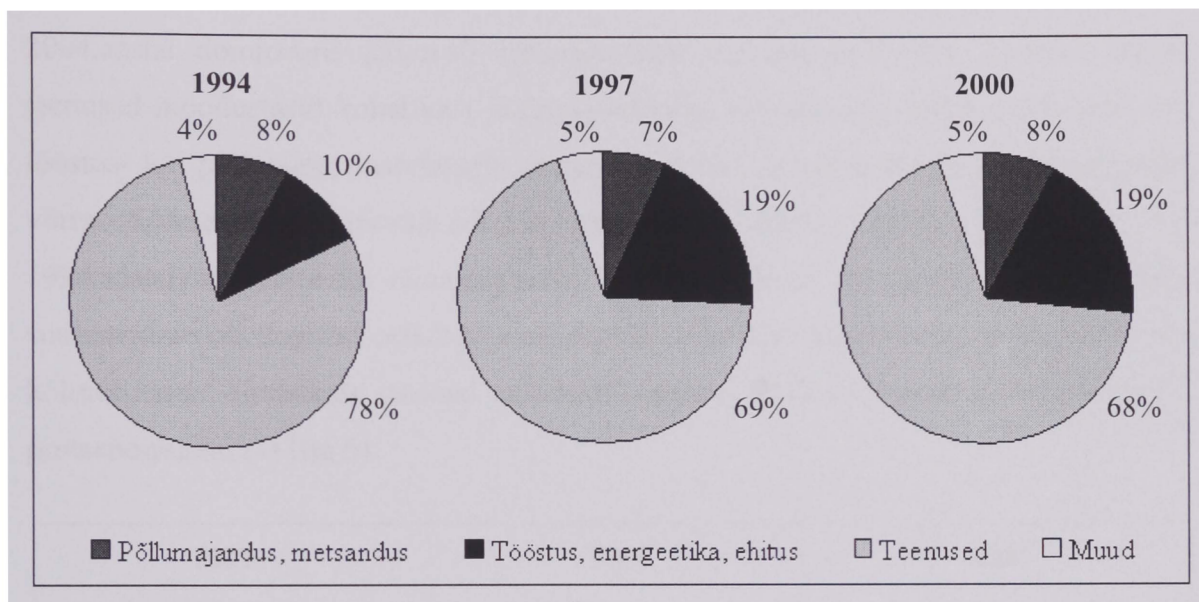
Perioodide osas on 2008.aasta esimese kolme kuuga uusmüügis kasvanud oluliselt keskmiselt 2-aasta pikkuste lepingute osatähtsus. Reet Hääl nentis, et keskmiselt 2 aastat kehtivad autoliisingulepingud ei ole antud majandussituatsioonis normaalne. Antud pikkusega lepingud viitavad autori arvates sellele, et inimeste tarbimisharjumused on muutunud ning liisingfinantseerimise kasutamise eesmärk pole enam sõiduk lepingu lõppedes endale saada, vaid selle kasutamine uue ja meeldivama auto leidmiseni. Gunnar Toomemets on 2007.aastal ajakirjanduses välja toonud uute autode eelistamisega seotud fakti: eraklient sõlmib autoliisingulepingu keskmiselt 53 kuuks, kuid tegelikult kestab see ainult 22 kuud. Autor on aga seisukohal, et antud majandusolukorras lepingute keskmine pikkus lähemas tulevikus mõneti pikeneb. Eelnenud trendi võib täheldada ka Leaseurope-i keskmistes lepingute tähtaegades (5-10 aasta pikkused lepingud kasvasid 2006.aastal ligi 16%).

Lepingute struktuur ja kestvus sõltub aga oluliselt varade iseloomust. Näiteks veeremite osas on lepingute liik ligi 100% kapitalirendi kasuks ja periood pikk. Sõidukite puhul on kasutusrendi osatähtsus 10-30%, olenevalt sellest, kas tegu on ettevõttest või eraisikust kliendiga. Järgnevalt keskendubki töö autor põhjalikumalt kohaliku liisinguturu muutustele varade lõikes. Kuid enne varade osakaalude analüüsimisele teeb autor lühikese ülevaate liisinguportfelli muutustest majandussektorite osas.

2.3. Liisinguportfell majandussektorite ja varade lõikes

Majandussektorite modifitseeritud jaotuse aluseks on Eesti majanduse tegevusalade klassifikaator. Põllumajandus ja metsandus hõlmavad endas veel ka jahindust ja kalandust. Tööstuse gruppi kuuluvad nii mäetööstus, energeetika, gaasi- ja veevarustus kui ka ehitus. Teenuste alla koondas töö autor nii era- kui ühiskondliku sektori teenused, nagu näiteks hotellid, restoranid, hulgi- ja jaekaubandus, kinnisvarateenindus, riigi sotsiaal- ja isikuteenused jne. Grupp „Muud” hõlmab endas Eesti Panga andmetel enamasti eraisikuid (üldjuhul üle 90%). Järgnevalt analüüsitakse liisinguportfelli kolme aasta kaupa. Autor pidas antud ajavahemikku otstarbekaks, kuna majandussektorite osatähtsused ei muutu iga üksiku aastaga väga oluliselt.

Alltoodud jooniselt 9 on näha, et 1994.aastal oli domineerivaks tegevusalaks teenused, millele varasid liisiti. Kui erasektori teenused moodustasid antud majandussektorist 58 protsendipunkti, siis avaliku sektori teenused ligi kolm korda vähem (20%). Kaheksa protsenti kohalikust liisinguportfellist hõlmas põllumajandus, metsandus ja kalandus. Kuna varadena oli masinatel ja seadmetel portfellist suhteliselt suur osakaal, siis ka juba tööstuses kasutati 1994.aastal liisingfinantseerimise võimalust (10 protsendi ulatuses).



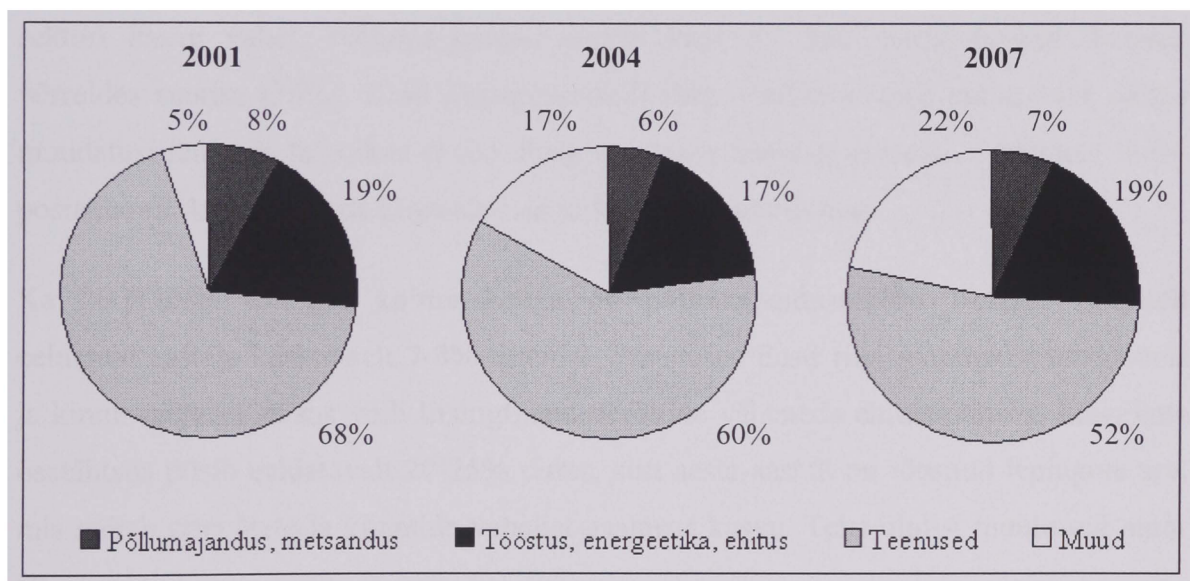
Joonis 9. Majandussektorite osatähtsused Eesti liisinguturu portfellis aastatel 1994, 1997 ja 2000 (autori koostatud)

Järgneva kolme aastaga suurenes järk-järguliselt tööstuse sektori osakaal koguportfellist. Seda võib seletada sellega, et antud ajavahemikul suurenes tegevus ehitus- ja tööstussektoris, kus liisingfinantseerimise teel soetati üha enam masinaid, seadmeid, veoautosid ja muid vajalikke varasid. 1997.aastal moodustasid tööstuses soetatud varad Eesti liisinguettevõtete koondportfellist ligi 19% (vt joonis 9). Erasektori osatähtsus portfellist oli endiselt 58%, see-eest ühiskondliku sektori teenuste osakaal vähenes 11 protsendile.

Üha enam kahanes liisingfinantseerimise tähtsus riigivalitsemises ja -kaitses, sotsiaalkindlustuses, hariduses, tervishoius ja sotsiaaltöös. Kas edaspidiseks prognoositi antud majandussektori osatähtsuse vähenemist. 2000.aastaks oli kohalike liisinguettevõtete koondportfelli struktuur praktiliselt sama, mis 1997.aastal. Juhtival positsioonil püsis endiselt teenuste sektor. Leidis kinnitust ühiskondliku sektori teenuste teostamisel kasutatud liisingfinantseerimise osatähtsuse vähenemine. Era- ja riigisektori teenuste

osakaal koguportfellis oli vastavalt suurenenud 60 protsendile ja vähenenud 8 protsendile. Põllumajandus ja metsandus jäi 1994.aasta tasemele. Ligi viiendiku liisinguportfellist moodustas tööstussektor, millest tööstus ise moodustas 13 protsendipunkti, energeetika üks, ehitus neli ja mäetööstus alla ühe protsendipunkti.

Joonisel 10 on autori poolt kajastatud ka aasta 2001, kuna nii on parem võrrelda järgnevat seitset aastat. 2001.aastal olulisi muutuseid portfelli struktuuris ei toimunud. 2004.aastal domineeris jätkuvalt teenindussfäär erasektoris (51%). Avaliku sektori teenused moodustasid kohalikust liisinguportfellist endiselt ligi kaheksa protsenti. Nii tööstus- kui põllumajandussektorite osatähtsused olid vähenenud kahe protsendipunkti võrra. See-eest märkimisväärselt oli suurenenud rühma „Muud” osatähtsus. Kui 1994.aastal oli vastavaks näitajaks vaid 4%, siis dekaad hiljem 17%. Mitmekordne suurenemine oli tingitud eelkõige kinnisvaraliisingu kasvust eraisikute seas eelnenud kolmel aastal. Eraisikute osakaal moodustas grupist „Muud” umbes 93% ehk ligi 16 protsendipunkti (vt lisa 5).



Joonis 10. Majandussektorite osatähtsused Eesti liisinguturu portfellis aastatel 2001, 2004 ja 2007 (autori koostatud)

2004.aastal moodustasid erasektori teenused Leaseurope-i koondportfellist keskmiselt 49%, mis oli suhteliselt sarnane Eesti liisinguettevõtete vastava näitajaga. Kõige suurem erinevus oli tööstussektoris. Kui Euroopa liisinguettevõtete koguportfellist hõlmas antud majandussektor keskmiselt 30 protsenti, siis Eesti liisinguturu portfellis peaaegu poole vähem (17%). Leaseurope-i 2004.aasta aruande põhjal moodustas näiteks tööstus- ja

ehitussektor organisatsiooni kuuluvate Austria ja Kreeka liisinguettevõtete portfellidest üle poole (vastavalt 55% ja 56%).

Järgnevatel aastatel jätkus kohalikul turul 2004.aasta trend. 2007.aastaks oli grupi „Muud” osatähtsus suurenenud 22%-ni (vt joonis 10). Lisast 5 on näha, et antud näitajast moodustasid eraisikud umbes 21 protsendipunkti. Erinevalt nii mõnestki Euroopa riigist, oli eraklientidel Eesti liisinguturul lepingupartneritena järjest olulisem koht. Kasvanud olid ka põllumajandus- ja tööstussektorite osakaalud, nimelt ühe-kahe protsendipunkti võrra. Teenused hõlmasid liisinguportfelli järjest vähem. Kolme aastaga oli antud majandussektori osatähtsus vähenenud 8 protsendipunkti võrra ja seda eelkõige erasektori teenuste arvelt, mis oli kahanenud 51 protsendilt 45 protsendile. Üheks languse põhjuseks oli kindlasti püsiv hinnatõus.

Uusmüügis on majandussektorite osas märgata pea kõikide sektorite paariprotsendilist langust. Samas võib siinjuul ELÜL-i andmetel juba mitmel viimasel aastal tõmmata kindla paralleeli Euroopa Liidu abirahade ja struktuurifondide kasutamise võimaluste ja sektori kasvu vahel. Põllumajanduse sektori kasv oli 2007.aastal kõikide teistega võrreldes suurim (35%). Kuid liisinguportfelli jäägi struktuuri osas antud kasv olulisi muudatusi lähemas tulevikus ei too. Prognoositakse teenuste-erasektori püsimist liidripositsioonil, kuna teenuste hinnatõus on järk-järgult pidurdumas.

Ka 2008.aasta esimese kolme kuuga on põllumajandussektori osakaal sarnaselt eelnenud aastale keskmiselt 7-8% tasemel. Praeguses Eesti riigi majandussituatsioonis ja kinnisvaraturu seisus võib liisingfinantseerimine väheneda ehitussektoris. Eraisikute osatähtsus püsib eeldatavalt 20-25% piires, sest aasta-aastalt on tõusnud lepingute arv, mis näitab ettevõtete ja klientide vahelist usalduse kasvu. Teisi olulisi muutuseid autor ette ei näe.

Sarnaselt lepingute struktuurile sõltub ka majandussektorite osakaalud eelkõige varade iseloomust ja vastupidi. Järgnevalt analüüsib töö autor Eesti liisinguettevõtete portfelli peamiste varade lõikes. Samuti on võimalusel võrreldud kohalikke näitajaid Euroopa liisinguettevõtete keskmiste näitajatega. Kajastamist leiavad võimalikud edasised perspektiivid.

1993.aastal alustas Hansa Liising oma tegevust eelkõige sõidukite liisimisega. Ka 1994.aastal olid kohalikul turul kõige populaarsemad liisinguobjektid kahtlemata sõidukit. Autod olid ka siis piisavalt likviidne kaup, mille omandiõigus sai kinnituse autoregistris. Sõiduautod, veokid ja bussid moodustasid 1994.aastal ligi kolmveerand liisinguportfellist. Sõidukitele järgnesid seadmed (20%) ja kontoritehnika (3%). 1995.aastal moodustasid endiselt sõidukid suurima osa liisinguportfellist, ulatudes 60 protsendini. Mõningast kasvu võis märgata kontoritehnika ja masinate liisimise osas. 1996.aastal vähenes liisinguettevõtete portfellis sõiduautode osakaal, see-eest veokite, busside, masinate ja seadmete osatähtsused jäid praktiliselt eelnenud aasta tasemele.

Üha enam tegelesid liisinguettevõtted kinnisvaraga, mille osatähtsus koondportfellis moodustas umbes neli protsenti (vt tabel 6). Näiteks ERA Liisingu portfellist moodustas kinnisvara osatähtsus aga üle 18 protsendi. Mitmed ettevõtted tegelesid ka üsna spetsiifiliste varade liisimisega. Näiteks Tallinna Panga Liisingult liisiti solaariume ja vaakumaparaate. Väga haruldaseks polnud enam meditsiinitehnika liisimine. Väiksemad liisinguettevõtted alustasid väikeliisingu pakkumist, mis seisnes eelkõige telerite ja mikrolaineahjude ostmise finantseerimises. (Võtting 2008)

Tabel 6. Varade osatähtsused liisinguportfellis aastatel 1994-2000

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Kinnisvara	2%	2%	4%	9%	10%	15%	26%
Kontoritehnika, IT-süsteemid	3%	5%	5%	4%	5%	4%	3%
Veokid, bussid	43%	38%	39%	30%	28%	21%	16%
Laevad, lennukid, veeremid	0%	0%	4%	3%	6%	6%	4%
Masinaad, seadmed	20%	22%	22%	19%	19%	21%	20%
Sõiduautod	30%	30%	23%	31%	30%	28%	28%
Muud	2%	3%	3%	4%	2%	5%	3%
KOKKU	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Allikas: Eesti Liisingühingute Liidu ja Eesti Panga andmed; autori koostatud.

Olgugi, et mõnede automüüjate sõnul jäi neil sõidukite vähenenud nõudlusest 1997.aastal oluline osa käibest ja kasumist saamata, suurenes just sõiduautode osatähtsus liisinguportfellis aastaga kaheksa protsendipunkti. Vähenes masinate ja seadmete ning kontoritehnika osakaal, kuna mitmed liisinguettevõtted ja pangad peatasid börsilangusest tingituna ajutiselt liisingu ning laenude andmise. Näiteks

Hoiupank katkestas paariks nädalaks väikelaenu andmise ja Foreks-Liising peatas teadmata ajaks järelmaksuklientide teenindamise.

1998.aastal toimunud intressimäärade tõus jättis liisinguportfelli struktuuri võrreldes eelnenud aastaga suhteliselt muutumatuna. Kõige suurem muutus toimus veeremite osas, nimelt suurenes aastaga antud varade osakaal 100%. See viitab autori arvates sellele, et üha enam kasutasid raudtee-ettevõtted vedurite ja vagunite soetamisel liising-finantseerimist. Kuigi Euroopas oli liisinguettevõtete meelisobjektideks laevad, lennukid, veeremid, siis Eestis oli selliseid projekte vaid kuue protsendi ulatuses. 1999.aastal vähenes kohaliku liisinguturu portfellis nii kontoritehnika, veokite ja busside kui sõiduautode osatähtsused. Liisinguintressimäära alanemine suurendas kinnisvara liisimist, mis on näha ka eelmise lehekülje tabelis 6.

Ka 2000.aastal suurenes kinnisvara osatähtsus, nimelt 15 protsendilt 26 protsendile, mis aasta kasvuks tegi üle 74%. Turundusuuringute ja konsultatsiooni ettevõtte EMOR-i uuring leibkondade finantskäitumise kohta Eestis näitas, et üha enam usaldati laenuallikana pankade asemel liisinguettevõtteid. Liisingufirmad tõstsid järjest rohkem oma usaldusväärsust, viies mitmed liisinguteenused internetti. Kinnisvaraliisingu internetti viimisega suurenes toote osakaal eluaseme soetamisel veelgi. Internetiliisingu eeliseks võis lugeda eelkõige kiirust, sest sobiva korteri leidmisel ning pangast mitme nädala jooksul laenu ootava inimese järele polnud eluaseme müüja nõus alati ootama. Liisinguga käis aga kõik praktiliselt ühe päevaga. Ka mujal Euroopas, iseäranis Itaalias, Suurbritannias ja Saksamaal, oli suur kinnisvaraliisingutrend. (Kinnisvaraliising astub ... 2008)

Kinnisvara osatähtsuse suurenemine vähendas aga teiste varade osakaalusid. Tabelist 6 on näha, et ainult sõiduautode liisimine jäi 1999.aasta tasemele, kuigi liisinguettevõtted prognoosisid ka selle vara osatähtsuse vähenemist. Sellist hoiakut põhjendati eelkõige riigi poolt plaanitava automaksu kehtestamisest oodatava liisingulepingute lõpetamise lainega. Mõned liisinguettevõtted olid arvamusel, et 2000.aastal ja edaspidigi suureneb hüppeliselt veoautoliisingu kasutamine. Kuid nagu tabelist 6 on näha, antud arusaam ja ootus 2000.aastal tõeks ei osutunud.

1999.aastal hõlmasid sõidua autod ning veokid ja bussid Eesti liisinguettevõtete portfellis ligi poole. Leaseurope-i koondportfellis moodustasid nimetatud varad ka umbes 50%. Kui 2000.aastal moodustasid kohalike liisinguettevõtete koguportfellis sõidukid ligi 44%, siis Leaseurope-i liikmete koondportfellis hõlmasid antud varad 48%. Siit võib järeldada, et ka Euroopa teistes riikides kasutati liisingfinantseerimist eelkõige sõidukite soetamisel. See-eest kontoritehnika ja IT-süsteemide osatähtsus kohaliku liisinguturu portfellis erines suuresti Euroopa liisinguettevõtete koondportfelli keskmise näitajaga. Kui 2000.aastal moodustas kontoritehnika Eesti liisinguturu portfellis vaid kaks protsenti, siis Leaseurope-i koondportfelli vastavaks näitajaks kujunes ligi 14%. Erines ka masinate ja seadmete soetamisel kasutatud liisingfinantseerimise populaarsus – Eesti liisinguettevõtete 2000.aasta portfelist 20%, Leaseurope-i sama aja koguportfelist keskmiselt aga 26%.

2001. ja 2002. aastal suurenes kinnisvara liisimine veelgi. Kui uue sajandi esimesel aastal moodustas kinnisvara Eesti liisinguettevõtete koguportfellis 28%, siis 2002.aasta lõpuks oli see suurenenud 33%-ni. Keskmise liisinguintress, mis Euribori languse tulemusena jäi juba 9 protsendi piiresse ja sageli alla selle, võimaldas üha enam kortereid, eramuid, suvilaid ja maad liisida. Kui vaadelda liisingutingimusi, siis ka need muutusid järjest kliendisõbralikumaks. Näiteks Ühisliisingu eluasemeliisinguga sai 2001. aastal vara soetada maksumuses alates 150 000 kroonist, esimene sissemakse oli alates 20 protsendist vara soetusmaksumusest ning liisinguperiood kuni 15 aastat (Euribori langus ... 2008). Teiste varade osatähtsused kohalikust liisinguportfelist vähenesid võrreldes 2000.aastaga üldjuhul paari-kolme protsendipunkti võrra.

Kohaliku liisinguportfelli struktuur 2003.aastal püsis suhteliselt sarnasena 2002.aasta omaga. Kinnisvara ja sõiduaute osatähtsuste vähenemine protsendipunkti võrra suurendas omakorda veokite ning masinate ja seadmete osakaalusid. Et võrrelda kohaliku liisinguportfelli struktuuri Leaseurope-i koondportfelliga, tuleb hetkeks kinnisvara kõrvale jätta. Sellisel juhul moodustas 2003.aastal kontoritehnika kohalikust koguportfelist ligi 3%, Leaseurope-i vastavaks osatähtsuseks kujunes aga 12%. Kui masinate ja seadmete osakaal kohalikust liisinguportfelist moodustas umbes 28%, siis Euroopa teiste liisinguettevõtete koondportfelist hõlmas antud varaliik keskmiselt 24%.

Sarnaseks kujunes sõiduautode ja veeremiste osatähtsused liisinguportfellides. Sõiduautod moodustasid keskmiselt 38-40% ja laevad, lennukid, veeremid ligi 4% portfelist.

2004.aastal liisinguettevõtete poolt teostatud vallasvara uusmüügi maht kasvas ELÜL-i andmetel 18%, ulatudes 10 miljardi kroonini. Tuntava tagasilöögi sai aga kinnisvara liisingfinantseerimine, kukkudes aastaga ligi 50%. Põhjuse võib leida antud töö eespool, nimelt jõustus uus Käibemaksuseadus. Uusmüügi mahu vähenemine muutis ka portfelli struktuuri – kinnisvara osatähtsus vähenes aastaga ligi 13% ehk nelja protsendipunkti võrra. See-eest järjest vähenenud autode liisinguintressimäär suurendas antud varade uusmüüki ja sealt tulenevalt ka osatähtsust portfellis (vt tabel 7). 2005. ja 2006.aastal jätkus neile eelnenud aasta trend. Nii 2005. kui 2006.aastal vähenes kinnisvara osatähtsus liisinguportfellis ligi 50%. Kapitalirendi esimesele sissemaksele käibemaksu lisamine kaotas üha enam kinnisvaraliisingu mõtte, sest selle eripära oligi laenuga võrreldes madalam omafinantseeringu määr.

Tabel 7. Varade osatähtsused liisinguportfellis aastatel 2001-2007

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Kinnisvara	28%	33%	32%	28%	18%	10%	6%
Kontoritehnika, IT-süsteemid	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Veokid, bussid	14%	13%	14%	13%	16%	19%	21%
Laevad, lennukid, veeremid	4%	3%	3%	4%	6%	4%	4%
Masinad, seadmed	20%	17%	18%	20%	22%	25%	24%
Sõiduautod	28%	26%	25%	29%	34%	37%	41%
Muud	4%	6%	6%	4%	2%	3%	2%
KOKKU	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Allikas: Eesti Liisingühingute Liidu ja Eesti Panga andmed; autori koostatud.

Tabelist 7 on näha, et kontoritehnika ja IT-süsteemide osakaal kohalike liisinguettevõtete portfelli jäägist püsis aga endiselt 2% piires. Nii sõiduautode kui veokite ja busside osatähtsused suurenesid antud ajavahemikul iga aastaga 3-5 protsendipunkti. Sõidukite osakaalu kasv liisinguportfellis tulenes sellest, et antud vara uusmüügi mahud kasvasid igal aastal. Seda mõjutas eelkõige sõiduautode liisinguintressimäärade langemine läbi aegade madalamale tasemele. Automüüjaettevõtete poolt pakutud intressimäär kujunes keskmiselt 2-3 protsendi vahele. Arvestuslikuks keskmiseks intressimääraks oli aga umbes 5%, mis soodustas inimesi ja ettevõtteid üha enam sõidukite soetamisel kasutama liisingfinantseerimist. Üha tihenev konkurents nii

liisinguettevõtete kui pankade vahel tagas liisinguintressimäärade madalana püsimise ka 2006.aastal.

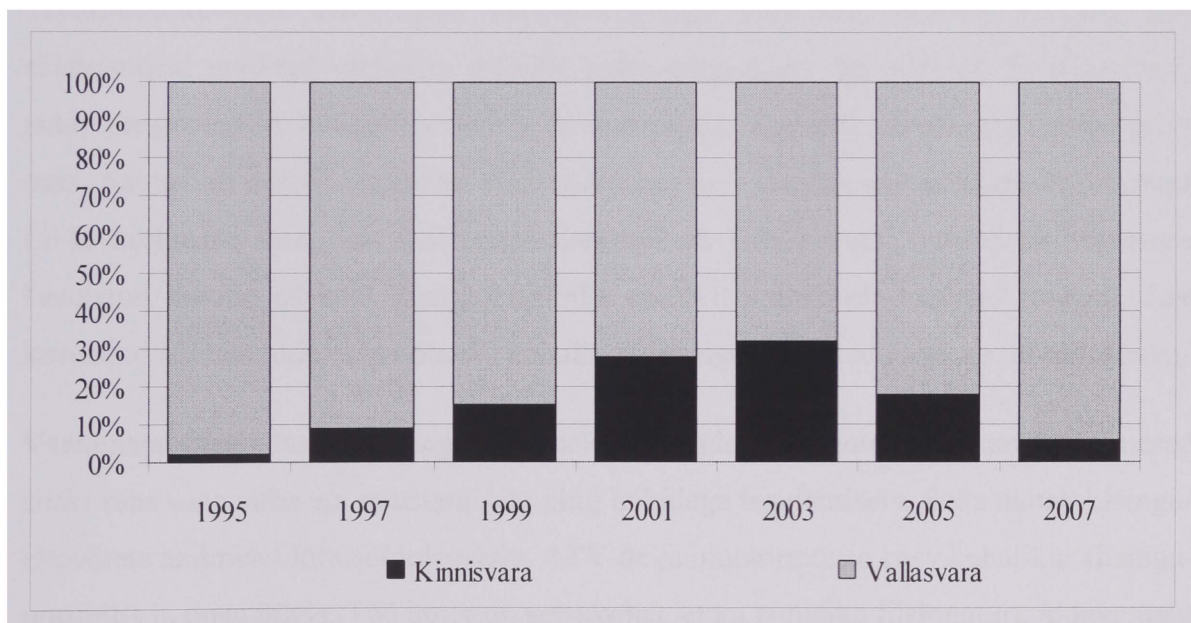
2007.aasta portfelli struktuuris erilisi ootamatuid muutuseid ei toiminud. Kinnisvara osatähtsuse vähenemine oli ootuspärane. Uusmüügis tegi protsentuaalselt kõige suurema tõusu sõidua autod (kasv 45%), mis muutis ka portfelli struktuuri. Kommerts-sõidukite uusmüügi 17%-line kasv suurendas ka antud vara osatähtsust liisinguportfellis 19 protsendilt 21 protsendile. Autori arvates on sõidukite osakaal viimaste aastatega suurenenud sellepärast, et liisinguettevõtted pakuvad näiteks ka mootorrattaliisingut. Esimesena alustas nimetatud liisinguliigi pakkumist Hansa Liising, kes põhjendas antud võimalusega turule tulekut mootorrataste populaarsuse kasvuga Eestis. Samuti võimaldatakse soovi korral veesõidukite liisimist. SEB Liisingu juhatuse esimehe Indrek Julge sõnul annab liisinguettevõtte parema meelega raha paatidele, mitte mootorratastele. Esiteks on nendega palju vähem õnnetusi ja teiseks langeb veesõiduki väärtus väga aeglaselt. SEB Panga koduleheküljel on Julge 2007.aastal kinnitanud, et tuntav kasv on olnud just poole miljoni krooniste paatide seas.

2007.aasta oktoobrikuust pakub Hansa Liising esimese liisinguettevõttena ka püsivat võimalust lisada liisingulepingusse autorehvid ja tasuda nende eest igakuiste maksetena. Seni pakuti antud võimalust ainult üksikutele klientidele. Gunnar Toomemets on ajakirjanduse vahendusel avaldanud arvamust, et sellised paindlikud lepingud on üheks võimaluseks muuta tekkinud olukorda, kus iga päev on kuulda rasketest liiklusõnnetustest. Toomemetsa kinnitusel on liisinguvaldkonna uuenemine pidev protsess ning kindlasti ei jää rehvide liising viimaseks uuenduseks, mida Hansa Liising turule toob. Lisaks pakub Hansa Liising 2007.aasta kevadest auto väikeliisingut, mis on mõeldud kuni 100 000 krooni maksvate sõidukite soetamiseks ja seda ilma kasko-kindlustuseta.

SEB Liisingu Piirkondade grupi juhi Aivar Roogsoo sõnul on möödas ajad, kus inimesed tulid ja tahtsid liisida näiteks kunstmuru või hobust. Kümme aastat tagasi oli selliseid kummalisi soove rohkem, kuid nüüd olevat turg teadlikumaks muutunud. Kuna tagatiseks jääv vara peab liisinguandja suutma vajadusel realiseerida, on SEB Liisingu (ka teiste sarnaste ettevõtete) nõudmised sellised, et vara oleks objektiivselt hinnatav, identifitseeritav, teisaldatav ja kindlustatav. Ebatavalistena või antud kriteeriumitele

mitte vastavad varade soetamise soovid suunatakse üldjuhul pank, väike- või hüpoteeklaenu võtmiseks. SEB äriklientide liisinguportfellis on kõige ebatavalisemad objektid gaasipesur, staatiline betooni pulbristaja, lihakeha liin ja kraavipuhastuskruvi. Lisaks harjumuspärasele mootorsõidukite ja kodumasinade liisingule on SEB sõlminud eraisikuga ka sellise liisingulepingu, mis finantseeris 1855.aastast pärineva Antonio Pedrineeli viiuli soetamist. (Rahaleht 2008)

Joonis 11 võtab kokku kinnis- ja vallasvara proportsioonid viimase 13 aasta jooksul. On selgelt näha, et liisinguettevõtete aktiivne tegevus kinnisvarasektoris alates 1997.aastast suurendas järk-järguliselt kinnisvara osatähtsust kohaliku liisinguturu koondportfellis. Tingituna liisinguintressimäärade langusest, üha leebematest liisingutingimustest, elavnenud kinnisvaraturust ja inimeste suurenenud sissetulekutest kasvas kinnisvara osakaal kuni 2003.aasta lõpuni. 2004.aastal vastu võetud uus Käibemaksuseadus oli tõsine tagasilöökk kinnisvaraliisingule.



Joonis 11. Kinnis- ja vallasvara osakaalud liisinguportfellis aastatel 1995-2007 (autori koostatud)

Liisingu uusmüüki analüüsides võib tõdeda, et kinnisvaraliising moodustab antud mahust viimastel aastatel alla ühe protsendi, mis omakorda vähendab kinnisvara osakaalu portfelli jäägist. 2008.aasta esimesel kvartalil puudus praktiliselt kinnisvara üldse liisingu uusmüügist. Portfellis on aga kolme esimese kuuga kinnisvara osatähtsus vähenenud 5,6 protsendilt 4,9 protsendile. Töö autor on Eesti Liisingühingute Liidu

tegevdirektoriga samal arvamusel, et kui kehtiv Käibemaksuseadus ei muutu, siis ka edaspidi ei kasutata kinnisvara soetamisel liisingfinantseerimist. Jäävad ainult mõned üksikud tehingud ning selle tulemusena väheneb kinnisvara osatähtsus liisinguettevõtete portfellis veel madalamale tasemele. See-eest prognoositakse masinate ja seadmete osatähtsuse suurenemist. 2008.aasta märtsikuus moodustas näiteks põllumajandus- tehnikaga kohaliku liisinguturu uusmüügist ligi 11%, mis viitab juba eespool mainitud põllumajandussektoris liisingfinantseerimise laialdaselt kasutamisele ning Euroopa Liidu abirahadele. Tulevikus võib suurenda veeremite osakaal, seda juhul kui Eesti Raudtee otsustab mingil hetkel välja vahetada kogu rongipargi.

Kui 2007.aasta kevadel täheldas Hansa Liising üha kallimate autode ostmise trendi, siis sama aasta sügisel väideti antud ettevõtte poolt, et inimesed eelistavad siiski keskklassi- ja väikeautosid. Samuti üheks uueks trendiks kujunes see, et inimesed ostsid perre teise sõiduauto, mille tingis eelkõige uutesse elamurajoonidesse kolimine. Autode Müügi- ja Teenindusettevõtete Eesti Liidu andmetel on aga 2008.aasta esimese kolme kuuga sõiduautosid müüdud võrreldes eelmise aasta sama ajaga ligi 450 võrra vähem. Töö autor prognoosibki liisingu portfellis ja uusmüügis suurimat vähenemist sõiduautode osas. Samas on autoliisinguturul veel arenguruumi – näiteks saavutamata on Euroopa Liidu keskmine tase, kus igal teisel inimesel on isiklik auto. Samuti on vanemate kasutatud autode osakaal liisinguportfellis endiselt suhteliselt madalal tasemel. Just kasutatud sõiduautode osas ootavad kohalikud liisinguettevõtted 2008.aastal turu kasvu.

Vaatamata majanduskasvu aeglustumisele ja hindade tõusule, panustavad inimesed siiski raha oma vaba aja sisustamisele ning hobidega tegelemisele. Seda näitab liisingu- ettevõtete andmetel lõbusõidulaevade, ATV-de ja mootorrataste kasv kohalikus liisingu- portfellis ja uusmüügis. Töö autor on seisukohal, et ka kohaliku liisinguturu üldine maht kasvab edasi, kuid lihtsalt aeglasemas tempos kui varem. Tänapäevase turu olukorras võidavad üha enam kliendid, kellele ettevõtted lähenevad järjest personaalsemalt ja pakuvad liisingfinantseerimise võimalust järjest ebatavapärasemate varaobjektide soetamisel. Liisinguettevõtetest saavutatakse edu aga need, kes suudavad pakkuda klientidele lepingu sõlmimisel ka lisaväärtust.

KOKKUVÕTE

Liisingut võib pidada küll suhteliselt uueks laenuandmise vormiks, kuid sellegipoolest on see terves maailmas (sh Eestis) üks olulisemaid finantsinstrumente. Tänapäeval saavad mitmesuguste varade soetamisel liisingfinantseerimist kasutada nii eraisikuid kui ettevõtted. Peamisteks liisinguobjektideks on sõidukid, masinad ja seadmed ning kinnisvara. Liisinguettevõtted, kelle hulka kuuluvad ka kommerts- ja investeerimispangad ning automüüja- ja kindlustusettevõtted, pakuvad võimalust valida kolme peamise renditüübi vahel – kasutus- või kapitalirent või järelmaksuga müük. Liisingutüübi valik sõltub eelkõige kliendi eesmärkidest vara soetamisel ning tema üldistest võimalustest. Üha enam pakuvad liisinguettevõtted rendivormi valimisel kliendile võimalust kaasa rääkida liisingu kuumakse suuruse osas. See viitab sellele, et sarnaselt kommertspankadele on tänapäevaste liisinguettevõtete eesmärgiks saamas paindlik ja personaalne lähenemine ning kliendiga vastastikune usaldus. Nimetatud trendi jätkumist prognoositakse ka järgmisteks aastateks.

Eesti liisinguturu arengut peetakse üheks ärisektori edulooks. On olnud küll kasu- ja kahjusaajaid, kuid võitjateks võib siiski pidada nii ettevõtteid kui kliente. Liisingtehingute osapoolte vastastikune usaldus ning ettevõtete järjest paindlikum ja kvaliteetsem tootevalik pole aga ainult viimaste aastate tegevuse tulemus. Eesti liisinguturu ajalugu ulatub aastasse 1993, mil esimesi liisinguoperatsioone hakati teostama pankade poolt. Liisingtehingud osutusid suhteliselt ebarentaabliks, kuna puudus võimalus käibemaksu tagasi arvestamiseks. Seepärast asutasid mitmed pangad tütarettevõtted, kelle tegevusalaks sai konkreetset ainult liising- ja faktooringfinantseerimise pakkumine klientidele.

Kuni 1997.aastani arenes kohalik liisinguturg jõuliselt – turul tegutses juba ligi 30 ettevõtet ja nii portfelli kui uusmüügi kogumahtude kasv ei jäänud praktiliselt ühelgi aastal alla 100%. Ka OECD-i konverentsil leidis Eesti liisinguturul toimuv tunnustust. Arenevale turule oli iseloomulik kapitalirendi suurem osatähtsus liisinguportfelligi,

kuigi esimese nelja aastaga vähenes see paarikümne protsendipunkti võrra. Lisaks kasutusrendile võis mõningast kasvu märgata järelmaksuga müügi osas – tarbekaupade soetamisel pakuti ja ka kasutati järjest rohkem liisingfinantseerimist. Peamisteks liisinguobjektideks olid bussid, veokid ja sõiduautod, mis omakorda tähendas lepingute perioodi 1 kuni 3 aastat suurimat osatähtsust (ligi 80%) kohaliku liisinguportfelli jäägist. 1997.aastal moodustas teenuste sektor Eesti Liisingühingute Liitu kuuluvate ettevõtete ligi viie miljardi kroonisest koondportfellist 69%, millest enamuse moodustasid erasektoris soetatud varad.

Järgmised kaks aastat nii edukad enam polnud. Börsikrahh ja sellele järgnenud „Vene kriis” sundis liisinguandjaid karmistama tingimusi ning nii mõnigi lõpetas tegevuse või liitus teise ettevõttega. Otseselt või kaudselt on seotud eelnevaga ka tol ajaperioodil toimunud teised olulised muutused: portfelli ja uusmüügi mahtudes toimus mõningane vähenemine, kasutusrendi ja järelmaksuga müügi osatähtsused portfellis suurenesid veelgi ning lepingute perioodid pikenesid.

Aastast 2000 on Eesti liisinguturg jätkanud suurenemise tendentsi. Soodsad liisingutingimused ja hoogustunud reklaamikampaaniad kergitasid nii kinnis- kui vallasvara müüki. Eriti suurenes liisingfinantseerimise võimaluse kasutamine tarbekaupade soetamisel, mida kinnitab järelmaksuga müügi osatähtsuse suurenemine kohalike ettevõtete koondportfellis. Kinnisvaraturu elavnemisega pikenesid liisingulepingute tähtajad ning ehitussektor moodustas ligi viiendiku portfellist. Kinnisvaraliisingu nelja aasta pikkusele ja hüppelisele arengule tegi aga lõpu Eesti ühinemisel Euroopa Liiduga vastu võetud uus Käibemaksuseadus. Maksuseaduse muutmisest tingituna kallines kinnisvaraliising 18%-i võrra ja seega ei suutnud antud finantseerimisvorm enam pangalaenudele konkurentsi pakkuda. Küll aga jätkus vallasvara aktiivne liisimine – madalaimale tasemele langenud autoliisingu intressimäär suurendas sõidukite osatähtsust portfellis ja uusmüügis. Eesti liisinguturul tegutses juhtpositsioonil algusaastast peale Hansa Liising, kelle uusmüügi turuosa 2004.aasta lõpuks oli 50%. Ülejäänud turg oli peamiselt jaotunud ettevõtete Ühisliising, Nordea Finance Estonia, Sampo Liising ja Siemenes Financial Service vahel.

2005.aastast iseloomustab kohalikku liisinguturgu järjest vähenev portfelli mahu kasv, kuid sellegipoolest võib autori arvates keskmiselt 6-7 miljardi kroonise aastakasvuga

liisinguturgu pidada suhteliselt edukaks. Näiteks 2005.aastal oli Eesti liisingühingute koondportfelli ja –uusmüügi mahtude kasvud ühed suurimad Euroopas. Ka kohalike ettevõtete tegevust võis pidada tulemuslikuks, kuna 2005.aastal jõudsid organisatsiooni Leaseurope koostatud edetabelis Hansa Liising Eesti AS ja SEB Ühisliising AS ligi 300 Euroopa liisinguettevõtete hulgas vastavalt 44. ja 60.kohale. Kohalikul turul tegutsesid märkimisväärselt veel Sampo Liising ja Nordea Finance Estonia. Lisaks pakkusid liisingfinantseerimist mõned automüügiettevõtted, kelle turuosa jäi alla ühe protsendi.

2007.aastal osutus portfelli suurenemine prognoositust väiksemaks, mis oli autori arvates tingitud eelkõige majanduse ja finantseerimise kasvu aeglustumisest ning intressimäärade tõusust. Uusmüüki mõjutasid ka sõidukite ja muude varade soetamise vähenemine ning olemasolevate liisingulepingute tähtaegade pikendamine. Käesoleval aastal prognoosib Eesti Liisingühingute Liit liisinguportfelli kasvuks umbes 10% ehk 2008.aasta lõpuks peaks selle maht küündima 45 miljardi kroonini. Töö autor on seisukohal, et järgmistel aastatel suureneb kohalike ettevõtete portfelli ja uusmüük keskmiselt 5-7% või isegi alla selle, kuna Eesti majanduskasvu aeglustumine püsib ja nii majapidamised kui ettevõtted kaalutlevad rohkem omi laenuotsuseid ning võtavad märksa ettevaatlikumalt laenu. Olulist mõju avaldab ka Euribori muutumine, kuid selle kallinemist või odavnemist on hetkel väga keeruline prognoosida.

Liisingühingute osas on viimastel aastatel suuremad ettevõtted turuosa kaotanud. Kliendisõbralikumad ja paindlikumad Sampo Pank AS ning Nordea Finance Estonia AS moodustavad kohalikust liisinguturust järjest suurema osa (2007.aasta lõpus vastavalt 14% ja 13%). Tihenenud konkurentsile, väiksemate ettevõtete eelistele (mugavus, operatiivsus jms) ning turu atraktiivsusele viitab autori arvates ka see, et 2008.aastal sisenes küllaltki välja kujunenud turule kaks uut ettevõtet. Tegevust alustasid Euroopas suurima bilansimahuga liisingupakkuja UniCredit Leasing kohalik filiaal ning Eesti esimene liisinguagentuuri täisteenust pakkuv ettevõtte Optimal Liisinguagentuur. Töö autor on seisukohal, et tulevikus peaks jätkuma väiksemate liisinguettevõtete turuosade kasvamine liidrite arvelt, ent turule sisenejad ei suuda lisaväärtuse puudumise ja mittepiisava turunduspoliitika tõttu olulist turuosa võita.

Eesti liisinguturg on juba küllaltki arenenud, mistõttu võib järgmistel aastatel suurenda kasutusrendi osatähtsus kohalikus liisinguportfellis. Autori arvates jääb aga kasutus- ja

kapitalirendi proportsioon mõneks aastaks muutumatuks. Seoses majanduskasvu aeglustumise ning üha piiratumate võimalustega väheneb prognoosi kohaselt järelmaksuga müük. Järjest enam võib täheldada inimeste tarbimisharjumuste muutumist – liisinguga vara soetamisel pole eesmärgiks lepingu lõppedes objekt endale saada, vaid lihtsalt selle kasutamine. Nimetatud olukord on viinud selleni, et liisingulepingute keskmine periood on küll mõneti pikenenud, kuid näiteks uusmüügis sõlmitakse autoliisingulepingud keskmiselt vaid 2 aastaks. Töö autori arvates peaks praegune majandussituatsioon aga pikendama lepingute tähtaegasid veelgi ja seda Euroopas valitseva trendi kohaselt nii portfelli jäägis kui uusmüügis.

Lepingute tüüpide ja perioodide sellised trendid toovad kaasa muutused varade ning majandussektorite struktuuris. 2004.aastast vähenenud kinnisvara osatähtsus portfellis jääb endiselt praktiliselt olematuks, kuni mingitel põhjustel peaks kehtiv Käibemaksuseadus kinnisvaraliisingule soodsamas suunas muutuma. Kinnisvaraturu hetkeseis vähendab ehitussektori osatähtsus liisinguportfelist. Töö autor Tulumaksuseaduses liisingfinantseerimisega seotud olulisi muudatusi ette ei näe. Küll aga võib liisingfinantseerimise raamatupidamislikku käsitlust mõjutada IASB-i ja FASB-i vaheline koostöö tõhustamiseks ning ühtlustamiseks olemasolevaid liisingut puudutavat standardeid. Rahvusvahelistele standarditele tuginev Eesti Raamatupidamise Toimkond on kinnitanud, et kuni 2009.aastani ei toimu liisingu raamatupidamislikus käsitluses olulisi muudatusi. Autori arvates võib arvestuse standardite ja maksustamise muutumine mõjutada ka teiste varade liisingfinantseerimise populaarsust. Praegusel hetkel kasutatakse liisingfinantseerimist enim sõiduautode, masinate ja seadmete ning busside soetamisel. Autor prognoosib masinate ja seadmete liisimise kasvu, kuna lisaks eraisikute osatähtsusele portfelist on liisingfinantseerimise kasutamine kasvanud põllumajandussektoris. Viimastel aastatel ja ka edaspidi saab otsest paralleeli tõmmata Euroopa Liidu abirahade ja struktuurifondide kasutamise võimaluste ning sektori kasvu vahel. Samuti võib järjest tihenev konkurents suurendada üha ebatavalisemate varade liisingfinantseerimise võimaldamist ja kasutamist. Autori arvates suureneb lähiaastatel ka kasutatud sõiduautode liisingfinantseerimine.

Üldiselt võib öelda, et Eesti liisinguturu areng on olnud küll võimas ja mitmesuguste muutustega, kuid Euroopa paljudest teistest riikidest oleme seni erinenud vaid portfelli

ja uusmüügi mahtude kasvu poolest. Selleks, et turg areneks edasi ja kohalikud liisinguettevõtted oleksid endiselt konkurentsivõimelised ning käiksid turu muutustega kaasas, tuleks autori arvates oluliselt rohkem panustada toodete, IT-lahenduste ning rendivormide arendamisele ja innovatiivsusele. Näiteks liisinguettevõtete internetilehekülgedel asuvad kalkulaatorid annavad seni erinevaid ja mõneti vastuolulisi tulemusi. Samuti täheldas autor töö valmimisel, et ettevõtete infotelefonid ei ole alati piisavalt kompetentsete töötajatega varustatud.

Antud tööga edasi tegeledes võiks näiteks analüüsida, missugune liisingu liigitus oleks tänapäeval turuosalistele parim. Autori arvates tuleks tulevikus liisingu kategoriseerimisel lähtuda ainult riskide ja hüvede kandumisest. Kohaliku turu ja arengutendentside analüüsimisel võiks edaspidi keskenduda ka Eesti liisinguettevõtete tulemuslikkusele ning võrrelda seda Läti ja Leedu ettevõtetega. Samuti tuleks analüüsida, mil viisil oleks võimalik liisingfinantseerimise protsess kliendile veelgi mugavaks ning lühemaks muuta. Liisinguettevõtete koostöövalmiduse korral saaks välja töötada võimalused ja tegevused, mis tagaksid kohaliku turu järgitavuse teiste riikide poolt, atraktiivsuse püsimise ja suurema innovatiivsuse.

VIIDATUD ALLIKAD

1. 10 aastat Eesti Liisingühingute Liitu. Eesti Liisingühingute Liit, 2005, 1lk.
[<http://www.liisingliit.ee/leht.php?pgID=146&lang=est>]. 20.03.2008.
2. About us. Leaseurope. [<http://www.leaseurope.org/index.php?page=about-us>].
30.03.2008.
3. Annual Statistical Enquiry. Leaseurope, 2007, 4p.
[<http://www.leaseurope.org/uploads/documents/stats/Stats%2520for%2520Site.pdf>]. 30.03.2008.
4. **Berendson, R.** Liisingpettuste buum. – Eesti Päevaleht, 1998, 4lk.
5. Birth of leasing. Europlan. [http://www.leasing.ru/en/benefit/leasing_history/].
04.02.2008.
6. **Boobyer, C.** Leasing Finance 3rd Edition. Playhouse Yard. Euromoney Publications PLC, 1997, 470p.
7. **Coyle, B.** Leasing. New York: Glenlake Publishing Company Ltd., 2000, 137p.
8. **Dillon, P.S., Fishbein, B.K., McGarry, L.S.** Leasing: A Step Toward Producer Responsibility. New York: Inform Inc., 2000, 86p.
9. Eesti esimene liisingumaakler-ettevõtte alustas tegevust. Eesti Päevaleht Online.
[<http://www.epl.ee/majandus/421813>]. 25.04.2008.
10. Euribori langus tõi kaasa liisinguintressi alanemise. Ärileht.ee.
[<http://www.arileht.ee/artikkel/174854>]. 27.03.2008.
11. History of leasing. Europlan. [http://www.leasing.ru/en/benefit/leasing_history/].
04.02.2008.
12. IASB and FASB announce membership of International Working Group on Lease Accounting. International Accounting Standards Board.
[<http://www.iasb.org/News/Press+Releases/IASB+and+FASB+announce+membership+of+International+Working+Group+on+Lease+Accounting.htm>].
18.02.2008.

13. International Lease Accounting. Leaseurope.
[<http://www.leaseurope.org/index.php?page=lease-accounting>]. 30.03.2008.
14. **Ivanova, N.** Pangandusettevõtlus. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus, 1998, 233lk.
15. **Järve, J., Veisson, T.** Finantsjuhtimine. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus, 2003, 236lk.
16. Kinnisvaraliising astub laenude kanna peale. Ärileht.ee.
[<http://www.arileht.ee/artikkel/105727>]. 23.04.2008.
17. **Kitter, A.** Operatsiooniriskid ja nende juhtimine liisingettevõttes Ühisliisingu AS näitel. TÜ rahanduse ja arvestuse instituut, 2003, 107lk. (magistritöö)
18. Krediidiasutusteseadus. Vastu võetud Riigikogus 09.veebruaril 1999. a. – Riigi Teataja I osa, 1999, nr. 23, art. 349.
19. **Kõomägi, M.** Ärirahandus. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus, 2006, 276lk.
20. Käibemaksuseadus. Vastu võetud Riigikogus 10.detsember 2003.a. – Riigi Teataja I osa, 2003, nr. 82, art. 554.
21. **Kängsepp, L.** Hansa Capital on Euroopa liisingufirmade seas 52.kohal.
[<http://www.ap3.ee/Default2.aspx?ArticleID=747bc379-677f-468d-a749-20749bfa3fb6>]. 27.03.2008.
22. **Kärssin, A.** Eesti liisinguturu maht ületas mullu 22 miljardi krooni piiri.
[<http://www.ap3.ee/Default2.aspx?ArticleID=e43006ca-ed11-46d5-9026-fd4c1509238e>]. 28.03.2008.
23. Leasing. Raiffeisen Leasing. [<http://eng.rlr.ru/leasing/history/>]. 04.02.2008.
24. Liiklusseaduse ja karistusseadustiku ning nendega seonduvate seaduste muutmise seaduse eelnõu seletuskiri. Riigikogu.
[http://www.riigikogu.ee/?page=pub_ooc_file&op=emspain&content_type=text/html&file_id=212148]. 17.02.2008.
25. Liising Eestis. AS PricewaterhouseCoopers, 2004, 15lk.
[<http://www.liisingliit.ee/leht.php?pgID=101&&lang=est>]. 06.02.2008.
26. Liisingtehingute käibemaksustamine. SEB Pank. [<http://www.seb.ee>]. 08.03.2008.
27. Liisingufirmad muudavad tingimusi. Postimees Online.
[<http://www.postimees.ee/aspseek/vanapm/97/11/16/majandus.htm#kolmas>]. 20.03.2008.

28. Liit ja liikmesfirmad. Eesti Liisingühingute Liit.
[<http://www.liisingliit.ee/leht.php?pgID=99&lang=est>]. 20.03.2008.
29. **Mereste, U.** Majandusleksikon I. Tallinn: Eesti Entsüklopeediakirjastuse AS, 2003, 644lk.
30. **Murde, R.** Autoliising kallines järsult. [<http://www.arileht.ee/artikkel/37098>]. 30.03.2008.
31. **Murde, R.** Liising vallandas autobuumi. [<http://www.arileht.ee/artikkel/65624>]. 20.03.2008.
32. Panganduse roll Eesti majanduse arengus. *Estonica*.
[http://www.estonica.org/est/lugu.html?kateg=3&menyy_id=814&alam=89&tekst_id=815]. 19.03.2008.
33. **Pederson, G.D., Gill, E.E.** Leasing as an Alternative Method of Financing for Agricultural Cooperatives. Washington D.C., 1990, 57p.
34. **Pinn, M.** Eesti on liisinguturu testplatvorm.
[<http://www.ap3.ee/Default2.aspx?ArticleID=eef15b1-2149-435f-9b13-0ddbdc2d78>]. 30.03.2008.
35. **Pinn, M.** UniCredit Leasing laieneb Eestisse. Äripäev Online.
[<http://www.ap3.ee/Default2.aspx?ArticleID=654b769d-fbe1-476e-82d6-d3c5486b36d8>]. 25.04.2008.
36. Raamatupidamise Toimkonna juhendite RTJ 0-12 (muudetud 2005) kinnitamine. Raamatupidamise Toimkonna 10.mai 2005. a otsus nr 1. – Riigi Teataja Lisa, 2005, nr. 66, art. 952.
37. Raamatupidamisrindel muutusteta – vähemalt aastani 2009. Eesti Vabariigi Raamatupidamise Toimkond. [<http://www.easb.ee/>]. 19.03.2008.
38. Rahaleht. SEB Pank, 2008, 20lk.
[http://www.seb.ee/files/kliendilehed/rahaleht_0408.pdf]. 23.04.2008.
39. Rahapoliitika ja Majandus. Eesti Pank, 2008, 26 lk.
[http://www.eestipank.info/pub/et/dokumendid/publikatsioonid/seeriad/ylevaade/_2008_01/rpy_108.pdf]. 25.04.2008.
40. **Raidla, P.** Autoliisingu intressi langetavad automüüjad ise.
[<http://www.ap3.ee/Default2.aspx?ArticleID=0bbaa7b3-a0fd-415f-b3e0-a7db20cf97bd>]. 30.03.2008.

41. **Raudsepp, V** Finantsjuhtimise alused. Tallinn: Külim Kirjastus, 1999, 221lk.
42. **Renser, A.** Erasikutele pakutavad finantseerimisvõimalused Tartu liisingufirmades.
[<http://www.postimees.ee/aspseek/vanapm/96/05/17/majandus.htm>].
10.04.2008.
43. Selgitused liisingutabelitele. Eesti Pank.
[<http://www.eestipank.info/pub/et/dokumendid/statistika/selgitused/liising.html>].
28.02.2008.
44. **Simson, M.** Liisinguintress libiseb allapoole.
[<http://www.arileht.ee/artikkel/49105>]. 20.03.2008.
45. Statement of Accounting Standards No 13. Financial Accounting Standards Board. [<http://72.3.243.42/pdf/fas13.pdf>]. 15.02.2008.
46. **Zirnask, V., Liiklane, K.** Raha ja pangad ja finantsturud, II osa. Tallinn: Coopers & Lybrand, 1996, 214lk.
47. The history of leasing. Shade Leasing Co.
[http://www.shadeleasing.com/en/leasing_history.html]. 04.02.2008.
48. The Risks of Leasing. International Finance Corporation.
[<http://www2.ifc.org/russianleasing/eng/lc/910/1.htm#3>]. 19.02.2008.
49. **Tooming, U.** Eesti väikeettevõtlus vajab hädasti laenude tagamist.
[<http://www.postimees.ee/aspseek/vanapm/98/01/30/majandus.htm>].
20.03.2008.
50. **Traks, K.** Hansa Liising toob turule järelmaksukaardi.
[<http://www.ap3.ee/Default2.aspx?ArticleID=b15e1233-0923-4d2f-a732-bd734936f00c>]. 10.04.2008.
51. Tulumaksuseadus. Vastu võetud Riigikogus 15.detsember 1999.a. – Riigi Teataja I osa, 1999, nr. 101, art. 903.
52. **Uibo, K.** Eesti liisinguturul on veel kõvasti kasvuruumi. – Äripäev, 1994, 23lk.
53. Võlaõigusseadus. Vastu võetud Riigikogus 26.septembril 2001.a. – Riigi Teataja I osa, 2001, nr. 81, art. 487
54. **Võtting, A.** Liisingfirmad arenevad kiiresti.
[<http://www.arileht.ee/artikkel/1100>]. 20.03.2008.

LISAD

Lisa 1 Erinevate tingimuste mõju liisingu kuumaksele ja kogukulule

* Arvutuste tulemused on ligikaudsed ja võivad erineda klientidele pakutavatest tingimustest			
** Käibemaksu tasumine ei ole ajatatud			
ÜLDTINGIMUSED	PERIOOD	KUUMAKSE	KOGUKULU ³
Liisinguleping: kapitalirent Klient: eraisik Liisinguese: uus sõiduauto Auto hind: 200 000 kr (sh 18%) Esimene sissemakse: 20% Intressimäär: 6% Jääkväärtus: 25%	12 kuud	9 717 kr	206 634 kr
	24 kuud	5 125 kr	213 033 kr
	48 kuud	2 833 kr	226 028 kr
	60 kuud	2 377 kr	230 623 kr
ÜLDTINGIMUSED	JÄÄKVÄÄRTUS	KUUMAKSE	KOGUKULU ³
Liisinguleping: kapitalirent Klient: eraisik Liisinguese: uus sõiduauto Auto hind: 200 000 kr (sh 18%) Esimene sissemakse: 20% Intressimäär: 6% Periood: 48 kuud	10%	3 388 kr	222 646 kr
	20%	3 018 kr	224 900 kr
	40%	2 279 kr	229 409 kr
	60%	1 539 kr	230 918 kr
ÜLDTINGIMUSED	SISSEMAKSE	KUUMAKSE	KOGUKULU ³
Liisinguleping: kapitalirent Klient: eraisik Liisinguese: uus sõiduauto Auto hind: 200 000 kr (sh 18%) Intressimäär: 6% Periood: 48 kuud Jääkväärtus: 25%	10%	3 303 kr	228 577 kr
	20%	2 833 kr	226 028 kr
	40%	1 894 kr	220 930 kr
	60%	955 kr	215 832 kr

Allikas: Sampo Panga autoliisingu kalkulaator; autori koostatud.

³ Ei sisalda lepingu- ega kindlustustasu

Lisa 2. Liisingu maksegraafiku näide

Liisingutüüp	Seadme kapitalirent
Klient	Juriidiline isik (käibemaksukohuslane)
Vara maksumus	100 000 krooni
Esimene sissemakse	8 474.58 krooni
Liisinguperioodi pikkus	12 kuud
Intressimäär	6.0%
Jääkväärtus	21 186.44 krooni
* Arvutuste tulemused on ligikaudsed ja võivad erineda klientidele pakutavatest tingimustest	
** Käibemaksu tasumine on ajatatud 3 kuu peale	

Maksmis-aeg	Väljaostu-makse (kr)	Intress (kr)	Periodi-seeritud-käibe-maks (kr)	Tasu-misele kuulub (kr)	Väljaostu-hind (kr)	Väljaostu-hind periodisee-ritud km-ga (kr)
märts 2008	8474,58	0,00	-	8 474,58	76 271,19	91 525,42
aprill 2008	4463,72	464,30	5 059,04	9 987,06	71 807,46	82 002,66
mai 2008	4486,37	415,99	5 084,71	9 987,06	67 321,10	72 431,59
juuni 2008	4509,13	367,44	5 110,50	9 987,06	62 811,97	62 811,97
juuli 2008	4532,00	318,64	-	4 850,64	58 279,97	58 279,97
august 2008	4554,99	295,65	-	4 850,64	53 724,98	53 724,98
september 2008	4578,10	272,54	-	4 850,64	49 146,88	49 146,88
oktoober 2008	4601,32	249,32	-	4 850,64	44 545,56	44 545,56
november 2008	4624,64	225,98	-	4 850,64	39 920,90	39 920,90
detsember 2008	4648,12	202,52	-	4 850,64	35 272,77	35 272,77
jaanuar 2009	4671,70	178,94	-	4 850,64	30 601,07	30 601,07
veebruar 2009	4695,40	155,24	-	4 850,64	25 905,66	25 905,66
märts 2009	25905,66	131,42	-	26 037,08	0,00	0,00
	84745,76	3277,96	15254,24	103 278,00		

Allikas: SEB Panga seadmeliisingu kalkulaator; autori koostatud.

Lisa 3. Leaseurope-i liikmete uusmüügi ja portfelli mahud (mln eurot) 1999-2006

UM-uusmüük P-portfell	1999		2000				2001				2002			
	UM	P	UM	%	P	%	UM	%	P	%	UM	%	P	%
Austria	3867	5212	4530	17,1	13271	154,6	4292	-5,3	15217	14,7	4587	6,9	15802	3,8
Belgia	2834	4752	3081	8,7	7150	50,5	3219	4,5	7150	0,0	3398	5,6	7150	0,0
Eesti	209	406	384	85,3	564	38,9	439	14,3	820	45,4	661	50,6	1080	31,7
Rootsi	3430	6329	5116	49,2	11865	87,5	5691	11,2	10090	-15,0	4491	-21,1	10504	4,1
Holland	3772	6490	3583	-5,0	9216	42,0	4421	23,4	8700	-5,6	4244	-4,0	9400	8,0
Inglismaa	35422	93053	34704	-2,0	104450	12,2	33401	-3,8	102490	-1,9	35479	6,2	104630	2,1
Itaalia	21879	23800	26742	22,2	46500	95,4	32261	20,6	52000	11,8	37559	16,4	60000	15,4
Hispaania	8049	11783	8489	5,5	18060	53,3	9661	13,8	17697	-2,0	9671	0,1	22033	24,5
Malta	340	511	460	35,3	794	55,4	491	6,7	936	17,9	508	3,5	1055	12,7
Norra	1489	2938	1785	19,9	3843	30,8	2436	36,5	4644	20,8	2509	3,0	5252	13,1
Poola	2162	3297	2050	-5,2	3494	6,0	2081	1,5	4163	19,1	2093	0,6	4340	4,3
Portugal	3457	2980	3797	9,8	7430	149,3	3794	-0,1	-	...	3356	-11,5	8472	...
Prantsusmaa	22602	30213	24856	10,0	68666	127,3	26876	8,1	71737	4,5	26563	-1,2	71823	0,1
Kreeka	-	-	-	...	-	...	1250	...	-	...	1500	20,0	6500	...
Rumeenia	-	-	-	...	-	...	607	...	-	...	625	3,0	1051	...
Saksamaa	37659	57000	38200	1,4	92000	61,4	45500	19,1	100000	8,7	44000	-3,3	103000	3,0
Šveits	3657	5994	4405	20,5	7331	22,3	5276	19,8	8909	21,5	5319	0,8	9756	9,5
Slovakkia	390	730	553	41,8	850	16,4	828	49,7	1061	24,8	947	14,4	1263	19,0
Sloveenia	373	401	480	28,7	-	...	573	19,4	631	...	677	18,2	803	27,3
Soome	654	1077	742	13,5	1534	42,4	839	13,1	1680	9,5	905	7,9	1835	9,2
Taani	2172	3996	2914	34,2	6132	53,5	2744	-5,8	7036	14,7	2835	3,3	7272	3,4
Tšehhi	2180	3616	2497	14,5	4298	18,9	2990	19,7	4621	7,5	3441	15,1	5794	25,4
Ungari	1217	2141	1334	9,6	2394	11,8	1921	44,0	616	-74,3	2232	16,2	6942	...
Muud	2851	6064	3676	...	6697	...	851	...	3626	...	1443	...	1625	...
KOKKU	160665	272783	170702	6,2	416539	52,7	192442	12,7	423824	1,7	199043	3,4	467382	10,3

Lisa 3 järg

UM-uusmüük P-portfell	2003				2004				2005				2006			
	UM	%	P	%	UM	%	P	%	UM	%	P	%	UM	%	P	%
Austria	5059	10,3	16289	3,1	6117	20,9	19099	17,3	6712	9,7	21184	10,9	7111	5,9	22399	5,7
Belgia	3452	1,6	7436	4,0	3501	1,4	8167	9,8	3845	9,8	8846	8,3	6249	...	14255	...
Eesti	734	11,0	1372	27,0	734	0,0	1444	5,2	963	31,2	1850	28,1	1262	31,0	2164	17,0
Rootsi	3916	-12,8	10570	0,6	4673	19,3	8522	-19,4	16502	...	10756	...	6475	...	14761	...
Holland	4314	1,6	9500	1,1	4387	1,7	11040	16,2	4539	3,5	9838	-10,9	9553	...	9687	-1,5
Inglismaa	53618	51,1	86332	-17,5	53651	0,1	122752	42,2	56355	5,0	106560	-13,2	54990	-2,4	108929	...
Itaalia	32222	-14,2	60000	0,0	38040	18,1	90000	50,0	44160	16,1	100000	11,1	48109	8,9	112170	12,2
Hispaania	11715	21,1	25069	13,8	13979	19,3	29151	16,3	2794	...	35364	...	21821	...	39015	-
Malta	503	-1,0	1081	2,5	585	16,3	1213	12,2	738	26,2	-	...	-	...	-	...
Norra	2227	-11,2	5093	-3,0	2757	23,8	5632	10,6	3537	28,3	7076	25,6	3968	12,2	8018	13,3
Poola	2542	21,5	5426	25,0	3116	22,6	3850	-29,0	4048	29,9	4965	29,0	6676	64,9	7700	55,1
Portugal	3331	-0,7	8720	2,9	4227	26,9	9725	...	4889	15,7	11702	20,3	5676	16,1	12544	7,2
Prantsusmaa	25743	-3,1	72129	0,4	26915	4,6	69750	-3,3	28776	6,9	73144	4,9	36099	...	75150	2,7
Kreeka	1965	31,0	7102	9,3	2360	20,1	8912	25,5	6450	...	-	...	38	...	-	...
Rumeenia	706	13,0	1106	5,2	841	19,1	1423	28,7	1102	31,0	1692	18,9	3225	...	3571	...
Saksamaa	43650	-0,8	112000	8,7	44410	1,7	128000	14,3	49200	10,8	133200	4,1	50539	2,7	139906	5,0
Šveits	4951	-6,9	9506	-2,6	4634	-6,4	9199	-3,2	5286	14,1	9859	7,2	5784	9,4	10971	11,3
Slovakkia	1042	10,0	1599	26,6	1130	8,4	1633	2,1	1485	31,4	3757	130,1	1947	31,1	4406	17,3
Sloveenia	996	47,1	1391	73,2	1094	9,8	1899	36,5	1478	35,1	2197	15,7	1722	16,5	2464	12,2
Soome	2616	189,1	1873	2,1	2864	9,5	5118	173,3	3200	11,7	5497	7,4	3377	5,5	5871	6,8
Taani	2606	-8,1	6506	-10,5	3085	18,4	7132	9,6	4289	39,0	8587	20,4	4279	-0,2	8441	-1,7
Tšehhi	3412	-0,8	7488	29,2	3397	-0,4	6794	-9,3	3992	17,5	8400	23,6	4443	11,3	9174	9,2
Ungari	2771	24,1	8431	...	3076	11,0	9351	10,9	3672	19,4	10480	12,1	3982	...	10527	0,4
Muud ⁴	-	...	1979	...	-	...	-	...	-	...	776	...	10185	...	8578	...
KOKKU	214091	7,6	467998	0,1	229573	7,2	559806	19,6	258012	12,4	575730	2,8	297510	15,3	630701	9,5

Allikas: Leaseurope-i statistika aastaaruanded; autori koostatud.

⁴ Muud – Bulgaaria, Ukraina, Leedu, Läti, Venemaa, Iirimaa, Türgi, Malta, Bosnia ja Hertsegoviina, Serbia ja Montenegro

Lisa 4. Intervjuu Eesti Liisingühingute Liidu tegevdirektori Reet Hääleaga

1. Millele peaks klient eelkõige mõtlema, kui tal on plaanis kasutada vara soetamisel liisingfinantseerimist?

ELÜL: Kas suudab täita oma kohustusi, st kui suur on tema sissetulek ja kui suureks kujunevad väljaminekud peale liisingulepingu sõlmimist.

2. Liising pole kohaliku seadusandluse poolt selgelt defineeritud. Kas Eesti vajaks konkreetselt ainult liisingut puudutavat seadusandlust?

ELÜL: Ei.

3. Kas liisingu maksustamine võib Teie arvates lähemas tulevikus muutuda? Kas peaks?

ELÜL: Käibemaksuseadusega võid muutuda küll, aga ei peaks mitte mingil juhul.

4. Kas liisingfinantseerimise toimimismehhanismis võib lähematel aastatel midagi muutuda?

ELÜL: Ei.

5. 2007.aastaks prognoositi Eesti liisinguturu kasvuks umbes 35%. Portfelli kasv aga osutus väiksemaks (20%). Uusmüügi kasv vähenes võrreldes 2006.aastaga 31 protsendilt 15 protsendile. Kas ka järgmistel aastatel on põhjust oodata selliseid muutuseid seoses majanduse ja finantseerimise kasvu aeglustumisest ja intressimäärade suurenemisest? Milliseks kujunevad eeldatavalt 2008.aasta kohaliku liisinguturu portfelli ja uusmüügi kasvud?

ELÜL: Liidu prognoos liikmesfirmade portfelli mahuks aastal 2008 on 10% kasvu, st kogumaht aasta 2008 lõpuks oleks 45 miljardit krooni ja uusmüügi kasvuks 5%, st kogu uusmüük aastal 2008 oleks 24 miljardit krooni.

6. Kas lisaks Euriborile on veel miski, mis võib lähemas tulevikus liisingut kallimaks muuta?

ELÜL: Maksumuudatused, objektide hinnad. Mida väiksem käive, seda kõrgemad hinnad jne.

Lisa 4 järg

7. Viimase aastaga on oluliselt vähenenud kapitalirendi osatähtsus nii kohalikus liisinguportfellis kui uusmüügis. Mis on selle peamine põhjus? Kuidas võiks kasutus- ja kapitalirendi proportsioon edaspidi välja näha? Milline on praegu ja milline võiks olla tulevikus järelmaksu osatähtsus liisingfinantseerimisel?

ELÜL: Üks firma kajastas kogemata osa kasutusrendi tehinguid kapitalirendi real. Mida arenum liisingturg seda suurem on kasutusrendi osatähtsus. Palju oleneb seadustest. Järelmaksu osatähtsus sõltub majanduskasvust - langusest (see on sisuliselt külmikud jms kodumasinad), esialgu väheneb.

8. Ajakirjanduse vahendusel on üldsuseni jõudnud, et järjest rohkem eelistavad inimesed pikendada olemasolevaid liisingulepinguid. Kas selline trend võib jätkuda ka järgmistel aastatel?

ELÜL. Loodame. 2 aastat on keskmiselt auto liisinguleping – see pole normaalne, et eestlane nii tihti autot vahetab.

9. Mis võib olla peamiseks põhjuseks, miks on väiksed liisinguettevõtted (Sampo ja Nordea) suurettevõtete arvelt turuosa kasvatanud?

ELÜL: Antud ettevõtted on paindlikumad, kliendisõbralikumad jne.

10. Kinnisvara osatähtsus liisinguturul on pärast 2004.aastat oluliselt vähenenud. Kas edaspidigi on oodata antud vara osakaalu vähenemist või võib veel kinnisvaraliising uuesti konkurentsivõimelisemaks muutuda?

ELÜL: Kui Käibemaksuseadus ei muutu, siis nii jääbki – mõni üksik tehing.

11. Millised varade osatähtsused liisinguportfellis ja uusmüügis võiksid edaspidi kasvada? Millised on peamised muutused klientide ja majandussektorite osas?

ELÜL: Masinad ja seadmed. Ei näe erilisi muutusi - ehitussektor väheneb.

12. Kas kliendile on antud olukord hea, kus kohalikust liisinguturust 99% katab praktiliselt ainult 4 ettevõtet?

ELÜL: Meil on turumajandus ja 1,3 miljonit elanikku. Selleks on meil ka umbes 4-5 bensiiniketti, teleteenuste pakkujat jne. Turg paneb asja paika – kliente rohkematele pole.

Lisa 5. Eesti liisinguturu portfelli (mln kr) klientide lõikes 2000-2007

	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%
Keskvalitsus	85	0,92	72	0,58	241	1,42	231	1,08
Kohalik omavalitsus	91	0,99	106	0,86	200	1,18	556	2,59
Eelarveväline fond	3	0,03	1	0,01	1	0,01	38	0,18
Riiklik sotsiaal-kindlustusfond	0	0,00	1	0,01	6	0,04	5	0,02
Kindlustusasutus ja pensionifond	2	0,02	6	0,05	6	0,04	8	0,04
Muu finantseerimisasutus	24	0,26	34	0,28	61	0,36	17	0,08
Krediidiasutus	19	0,21	20	0,16	20	0,12	20	0,09
Riigi- ja kohaliku omavalitsuse äriühingud	100	1,09	58	0,47	54	0,32	94	0,44
Muu äriühing	7410	80,38	9134	74,36	12404	73,42	15085	70,27
Mittetulundusühing	32	0,35	55	0,45	77	0,45	231	1,08
Eraisik	1391	15,09	2453	19,97	3820	22,61	5076	23,64
Muud	61	0,67	346	2,82	5	0,03	108	0,50
KOKKU	9220	100,00	12284	100,00	16894	100,00	21468	100,00
	2004	%	2005 ⁵	%	2006 ⁵	%	2007 ⁵	%
Keskvalitsus	213	0,94	294	1,14	310	1,03	542	1,55
Kohalik omavalitsus	503	2,23	471	1,83	418	1,39	154	0,44
Eelarveväline fond	3	0,01	6	0,02	7	0,02	5	0,01
Riiklik sotsiaal-kindlustusfond	12	0,05	18	0,07	42	0,14	43	0,12
Kindlustusasutus ja pensionifond	7	0,03	1	0,00	1	0,00	3	0,01
Muu finantseerimisasutus	17	0,08	21	0,08	32	0,11	37	0,11
Krediidiasutus	17	0,08	15	0,06	25	0,08	31	0,09
Riigi- ja kohaliku omavalitsuse äriühingud	112	0,50	190	0,74	252	0,83	454	1,30
Muu äriühing	15985	75,74	19215	74,62	22843	75,77	25470	72,98
Mittetulundusühing	262	1,16	225	0,87	215	0,71	198	0,57
Eraisik	5084	16,50	4933	19,16	5697	18,90	7493	21,47
Muud	381	2,69	360	1,40	305	1,01	469	1,34
KOKKU	22598	100,00	25749	100,00	30147	100,00	34900	100,00

Allikas: Eesti Panga statistika andmebaas

⁵ Alates 2005.aastast ei sisalda Eesti Panga liisingu statistika Sampo Pangaga samal ajal ühinenud Sampo Liisingu andmeid

SUMMARY

THE DEVELOPMENT AND FUTURE PERSPECTIVES OF ESTONIAN LEASE MARKET

KARMO KURVITS

There have been no losers in the present developments of Estonian lease market but both private sector and government have gained from it. Product choice and service have become more customer-friendly. According to the chairman of Hansa Leasing Estonia, Estonian lease market is one of the most powerful ones in the world –many other countries are following our footsteps. They have copied our IT solutions, services and products. The present thesis, as the statement of Mart Mägi arises much interest, deals with the development of lease market in Estonia.

Aim of the thesis is to find out what kind of changes have taken place in Estonian lease market, what have been their reasons and what are possible future prospects. Following tasks have been set to fulfil it:

- Introducing the history and nature of leasing and the way it works.
- Specifying the risks and legal bases of leasing.
- Introducing the development of Estonian lease market and specifying the market share and sales of leasing companies.
- Analysing the types of deals, periods, industrial sectors and assets of Estonian Lease market.

Estonian lease market dates back to the year 1993 when the banks made the first leases. However, leasing proved to be unprofitable as there were no means to get transactions tax refund. Therefore the banks started sub companies, which specialised only on leasing and factor financing.

Until 1997 the local lease market was developing very fast – almost 30 companies were on the market and both portfolio and sells numbers were almost never less than 100 per cent. Also, the OECD conference expressed their admission to Estonian lease market. The characteristic feature of the developing market is the greater portion of capital rent in lease portfolio, although it decreased about 20 per cent in first four years. In addition to operating lease there was a growth in sales on credit – leasing possibilities were offered and used in buying consumer goods. Main objects for leasing were buses, trucks and cars. In 1997 service sector took 69 per cent of Estonia Leasing Association five billion kroons portfolio.

The next two years were not so successful anymore. The stock market crash and “Russian crises” that followed made the lease companies to roughen the lease factors and some companies disappeared or were taken over by others. Other change in the lease market are also more or less directly connected to the previous – certain decrease in portfolio and sells content, operating lease and sale on credit gained more importance and leasing was stretched along longer period of time.

Since year 2000 Estonian lease market has shown a tendency of growth. More favourable conditions and bigger advertising campaigns increased sells in both real estate and movable property. Growth was especially big in lease possibilities in consumer goods as sale on credit took larger part in portfolios of local companies. Upturn in real estate market made lease periods longer and construction formed almost one fifth of the whole portfolio. The four year intermittent development in real estate leasing was ended by the new Value Added Tax Act which came to life when Estonia joined the European Union. As the taxation principles changed real estate lease rate increased 18 per cent and so this form of financing could no longer compete with bank loans. However, leasing movable property was still very active – leasing cars increased as the interest rate in this field decreased. The leading lease company since the beginning has been Hansa Leasing Estonia, whose portion in sells market was 50 per cent by the end of 2004. The rest of the market was divided between Ühisliising, Nordea Finance Estonia, Sampo Leasing and Siemens Financial Service.

Since 2005 lease market is characterised by constantly decreasing portfolio growth in local lease market but still, in author’s opinion, the year can be counted relatively

successful for Estonian lease market. For example, in 2005 the growth in the sell amounts and portfolio of local leasing companies was one of the biggest in Europe. The actions of the companies can also be counted as successful as both Hansa Leasing Estonia and SEB Ühisliising reached the Leaseurope's top 300 of European lease companies (44th and 60th place accordingly). Sampo Leasing and Nordea Finance Estonian were noteworthy in local market, also some car sellers offered lease possibilities but their market share was less than a per cent.

In 2007 the portfolio growth was lower than expected, which in author's opinion was mainly caused by the decline in economical and finance growth and upturn in interest rates. Sells numbers were also influenced by decrease in car and other assets sells and by extending the leasing periods. For present year Estonian Leasing Association predicts about 10 per cent growth in lease portfolio, so by the end on 2008 it should reach 45 billion kroons. The author of present thesis thinks that next year local companies will increase their portfolio 5-7 per cent in average, as both enterprises and private individuals will calculate their loan decisions more and all in all are much more careful about raising a loan. Euribor changes also have great influence on lease market but its rise or fall is presently difficult to predict.

In recent years bigger lease companies have been losing their market share. Sampo Pank Inc. and Nordea Finance Estonia, who are more customer friendly and more flexible in their conditions have been gaining bigger parts of the local lease market (14 and 13 per cent accordingly at the end on 2007). In the opinion of the present thesis' author, the fact that two new companies entered the lease market in 2008 show more intense competition, the better situation of smaller companies and the desirability of the market. UniCredit Leasing, which has Europe's biggest balance capability, opened a branch office here. The second company was Optimal Lease Agency, who in Estonia is first to offer full service of a lease agency. The author feels that smaller lease companies should continue increasing their market share on the account of market leaders, but newcomers cannot win a substantial market share because of the lack of surplus values and inefficient marketing policy.

Estonian lease market is already quite well developed; therefore the importance of operating lease in local lease portfolio may increase during the next few years.

However, the author of the present thesis thinks that proportion of operating lease and capital lease will remain unchanged. As the economic growth rate decelerates and people's prospects increase sale on credit portion will decline as has been predicted. Also, people have changed their consuming habits - in leasing some property, the final goal is not to own the product when lease contract ends, but just using it in the lease period. This has led to a situation where the lease periods have become longer, but for example in first sells the car leases are only for two years. The author feels that the current economic situation should increase the lease periods more and according to European trends both in portfolio overage and in first sells.

These trends in types of lease contracts and periods cause changes in the structure of assets and industrial sectors. The importance of real estate (which have decreased after 2004) in the portfolio remains to be practically nothing until, for some reasons, the present Value Added Tax Act should change in the direction which is beneficial for the real estate leasing. The present situation in real estate market diminishes the importance of construction sector in lease portfolio. The author does not see any changes happening in the Income Tax Act in connection with leasing in the near future. However, the accountancy of lease financing can be influenced by cooperation of IASB and FASB in order to level present lease standards and make them more efficient. Estonian Accountancy Union, which is based on international standards, has confirmed that until 2009 no significant changes will take place in the accountancy of leasing. The author feels that changes in standards and taxation would influence the lease financing of other assets. At present leasing is most used in buying cars, machinery, equipment and buses. The author predicts that leasing machinery and equipment will increase as lease financing has been growing in the area of agriculture as well as in private sector. In recent years and in the future we can draw parallels between possibilities to use subsidies and structural funds of the European Union and the growth in the sector. Also, the intensifying competition can increase the possibilities to lease more unconventional objects and assets.

In general, it can be said that the development of Estonian lease market has been rapid and powerful and has had many changes but until now the only difference between us and other European countries has been the portfolio and first sells growth rate. We need

to, the author feels, put more emphasis on products, IT solutions and developing and innovating lease forms for the market to develop further and for the local companies to stay in competition. For example, the price calculators on the Internet homepages of lease companies still give different and sometimes controversial results. Also, in the process of writing the thesis, the author noticed that data phones of the companies are not always answered by competent and well-informed employees.

In developing the present thesis further, one could analyse what kind of classification for leases would suit the present market best. The author feels that in the future only the ratio of risks and benefits should be taken into account when categorising leases. In analysing local market and development tendencies one should also concentrate on the productivity of Estonian lease companies and compare them with similar companies in Latvia and Lithuania. Also, the process of leasing should be made as comfortable and accessible for the client as possible. If the lease companies are ready for cooperation, methods and actions that would guarantee adhering to the local market by other countries and keep the attractive and innovation atmosphere can be developed